

Technická univerzita v Liberci

FAKULTA PŘÍRODOVĚDNĚ-HUMANITNÍ A PEDAGOGICKÁ

Katedra: Tělesné výchovy

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: Sportovní management

Návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi do tří let v Liberci

Suggestion of center for physical activities of parents with
children under three years in Liberec

Bakalářská práce: 12-FP-KTV- 459

Autor:

Martina PRAŽÁKOVÁ

Podpis:

Vedoucí práce: Mgr. Jana Bajžíková

Počet

stran	grafů	obrázků	tabulek	pramenů	příloh
64	0	12	14	19	3

V Liberci dne: 24. 04. 2012

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Fakulta přírodovědně-humanitní a pedagogická
Akademický rok: 2010/2011

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Martina Pražáková**
Osobní číslo: **P09000669**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Management sportovní**
Název tématu: **Návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi do tří let v Liberci.**
Zadávající katedra: **Katedra tělesné výchovy**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Zjištění poptávky po formách pohybových aktivit rodičů s dětmi do tří let, průzkum trhu v této oblasti a návrh centra zaměřeného na cvičení rodičů s dětmi v Liberci.

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná**

Seznam odborné literatury:

ČECHOVSKÁ, Irena. Plavání dětí s rodiči. U Průhonu 22, Praha 7: Grada Publishing, spol. s r. o., 2002. ISBN 80-247-0211-8.

PULKKINEN, Anne. Pohybové hry a cvičení s miminkem : v 1. roce života, více než 100 nejlepších cvičení. : Grada, 2010. 128 s. ISBN 978-80-247-3483-5.

ZEISOVÁ, Gabriele. Cvičíme s děťátkem: Masáže, hry, gymnastika a plavání pro kojence v 1. roce života. Banská Bystrica: Ikar Praha, spol. s r. o., 1996. ISBN 80-85830-74-4.

Vedoucí bakalářské práce:

Mgr. Jana Bajzíková
Katedra tělesné výchovy

Datum zadání bakalářské práce: **29. dubna 2011**

Termín odevzdání bakalářské práce: **29. dubna 2012**



doc. RNDr. Miroslav Brzezina, CSc.

děkan

L.S.



PaedDr. Jindřich Mártinec
vedoucí katedry

V Liberci dne 3. května 2011

Název práce: Návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi do tří let v Liberci
Jméno a příjmení autora: Martina Pražáková
Osobní číslo: P09000669

Byl/a jsem seznámen/a s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů, zejména § 60 – školní dílo.

Prohlašuji, že má bakalářská práce je ve smyslu autorského zákona výhradně mým autorským dílem.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval/a samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

Prohlašuji, že jsem do informačního systému STAG vložil/a elektronickou verzi mé bakalářské práce, která je identická s tištěnou verzí předkládanou k obhajobě a uvedl/a jsem všechny systémem požadované informace pravdivě.

V Liberci dne: 24. 04. 2012

Martina Pražáková

Poděkování

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce Mgr. Janě Bajzíkové za trpělivost, spolupráci a podporu při vypracování této práce. Dále bych chtěla poděkovat svým rodičům za podporu v době celého studia.

Návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi do tří let v Liberci

Martina Pražáková

BP 2012

Vedoucí BP: Mgr. Jana Bajžíková

Anotace

Cílem této bakalářské práce bylo vytvoření návrhu centra pro cvičení rodičů s dětmi do tří let v Liberci na základě zjištění poptávky a průzkumu trhu.

V úvodu je zmapována historie a vývoj samotného cvičení rodičů s dětmi. Práce obsahuje rovněž přehled nabídky center pro pohybové aktivity rodičů s dětmi, která již v Liberci fungují, dále pak průzkum formou ankety zjišťující požadavky a představy rodičů na chod centra. Výsledky z těchto šetření jsou použity při tvorbě návrhu na centrum pro cvičení rodičů s dětmi. Pro plánované centrum byla zpracována SWOT analýza. Návrh je proveden v podobě jednotlivých nástrojů marketingového mixu. Projekt je vyhodnocen výpočtem hospodářského výsledku a posouzením efektivnosti.

Klíčová slova :

Pohybové aktivity rodičů s dětmi, návrh centra, průzkum.

Abstract

The aim of this bachelor thesis was design of a center for training of parents with children under three years in Liberec based on the findings of demand and market research.

In the introduction part of the work, the history and development of exercise of parents with children is described. The work contains also an overview of the offer of centers focused on physical activities for parents with children which work in Liberec already, followed by a survey detecting requirements and ideas of parents to run the center. The results of these investigations are used for creation of a proposal of a center for training of parents with children. The SWOT analysis was done for the center. The proposal is made in the form of individual tools of the marketing mix. The project is evaluated by calculation of profit and efficiency assessment.

Keywords:

Physical activities of parents with children, center design, survey.

OBSAH

Seznam obrázků a tabulek	7
Seznam zkratk	8
ÚVOD.....	9
1 CÍLE PRÁCE	10
2 SYNTÉZA POZNATKŮ	11
2.1 Vliv pohybu na dítě	11
2.2 Pohyb dítěte v závislosti na jeho vývoji	12
2.2.1 Novorozenec	12
2.2.2 Kojenec	12
2.2.3 Batole	13
2.3 Formy pohybových aktivit pro děti do tří let	13
2.3.1 Masáže	13
2.3.2 Plavání	15
2.3.3 Cvičení a pohybové hry	16
2.4 Marketingový plán	19
2.4.1 Průzkum trhu	20
2.4.2 Marketingový mix	25
3 PŘEHLED NABÍDKY CVIČENÍ RODIČŮ S DĚTMI V LIBERCI	28
4 METODY PRÁCE	34
4.1 Cíle šetření	34
4.2 Anketa	34
4.3 Anketní šetření	34
5 VÝSLEDKY A DISKUZE	36
6 NÁVRH CENTRA PRO CVIČENÍ RODIČŮ S DĚTMI	44
6.1 SWOT ANALÝZA	45
6.2 MARKETINGOVÝ MIX – 6 „P“	46
6.2.1 Produkt (Product)	46
6.2.2 Cena (Price)	49
6.2.3 Distribuce (Place)	50
6.2.4 Propagace (Promotion)	50
6.2.5 Lidé (People)	51
6.2.6 Proces (Process)	51
6.3 Volba právní formy a způsobilost k provozování činnosti	51
6.4 Financování centra	53
6.4.1 Provozní prostory	53
6.4.2 Dodavatelé	53
6.4.3 Vybavení centra	54
6.4.4 Ostatní náklady	56
6.4.5 Zaměstnanci centra	56
6.4.6 Výnosy centra	57
6.4.7 Přehled finančních prostředků	58
7 ZÁVĚR	61
8 POUŽITÉ ZDROJE	62
9 SEZNAM PŘÍLOH	64

Seznam obrázků a tabulek

Seznam obrázků

- Obrázek č. 1: Kdo s dítětem navštěvuje kurz
- Obrázek č. 2: Věk dítěte v období navštěvování lekcí
- Obrázek č. 3: Rozhodující faktor pro výběr centra
- Obrázek č. 4: Druh pohybové aktivity
- Obrázek č. 5: Počet provozovaných pohybových aktivit
- Obrázek č. 6: Důvody volby pohybové aktivity
- Obrázek č. 7: Četnost provádění pohybové aktivity
- Obrázek č. 8: Získání informace o existenci kurzu
- Obrázek č. 9: Časy lekcí
- Obrázek č. 10: Ochota zaplatit vyšší cenu
- Obrázek č. 11: Spokojenost klientů
- Obrázek č. 12: Logo centra

Seznam tabulek

- Tabulka č. 1: Faktory působící na podnik
- Tabulka č. 2: Schéma SWOT analýzy
- Tabulka č. 3: Nabídka Studia Beruška
- Tabulka č. 4: Nabídka Plaveckého klubu Plavmimi
- Tabulka č. 5: Nabídka Trampolíny Patrman
- Tabulka č. 6: Nabídka dětského klubu Dudlík
- Tabulka č. 7: Nabídka Sport aerobic Liberec
- Tabulka č. 8: SWOT analýza
- Tabulka č. 9: Rozvrh lekcí cvičení a masáží
- Tabulka č. 10: Rozvrh lekcí plavání
- Tabulka č. 11: Rozdělení věkových kategorií dětí
- Tabulka č. 12: Sestavení rozpočtu majetku a zdrojů krytí
- Tabulka č. 13: Sestavení rozpočtu výnosů, nákladů a výpočtu hospodářského výsledku
- Tabulka č. 14: Tabulka posouzení efektivnosti

Seznam zkratek

č.	Číslo
FINA	Federation Internationale de Natation (Mezinárodní plavecká federace)
Kč	Korun českých
např.	Na příklad
PEKiP	Prager - Eltern - Kind – Programm (Pražský program cvičení rodičů s dětmi)
PO	Právnícká osoba
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným
SWOT	Strenghts (silné stránky) Weaknesses (slabé stránky) Opportunitie (příležitosti) Threats (hrozby)
SZP	Sociální a zdravotní pojištění
USA	Spojené státy americké
min.	Minut

ÚVOD

Cvičení rodičů s dětmi zaznamenalo v posledních letech významný vzestup. Rodiče se více zajímají o možnosti, jak pozitivně podpořit vývoj svých dětí a více si uvědomují, že pohyb je tím nejlepším způsobem, kterým toho mohou dosáhnout. Samotné cvičení s dětmi není jen pouhé trávení času k zabavení dítěte, ale je důležitým prostředkem jeho zdravého vývoje. Rozvíjí jak pohybový aparát, tak smyslové vnímání a v neposlední řadě se dítě učí spolupráci s dospělými i s ostatními dětmi. Počet center pro pohybové aktivity rodičů s dětmi tedy vzrůstá.

Centra, nabízející pohybové aktivity pro rodiče s dětmi, napomáhají a ukazují rodičům, jak si se svými dětmi správně hrát, cvičit, podporovat jejich přirozené pohybové schopnosti a zároveň při tom upevňovat pouto mezi sebou.

Ve své práci se budu touto činností zabývat. Zmapuji aktuální nabídku center pro cvičení rodičů s dětmi v Liberci, provedu v nich anketní šetření a na základě těchto podkladů navrhnu centrum, které bude splňovat představy rodičů i mé představy o tom, jak by takové centrum mělo fungovat.

1 CÍLE PRÁCE

Hlavní cíl:

Hlavním cílem bakalářské práce je zjištění poptávky po formách pohybových aktivit rodičů s dětmi do tří let, průzkum trhu v této oblasti a navržení centra zaměřeného na cvičení rodičů s dětmi v Liberci.

Dílčí cíle:

1. Zmapovat historii a vývoj v oblasti cvičení rodičů s dětmi do 3 let.
2. Vytvořit přehled stávající nabídky cvičení rodičů s dětmi v Liberci.
3. Sestavit a vyhodnotit anketu.
4. Sestavit SWOT analýzu navrhovaného centra.
5. Vytvořit marketingový mix navrhovaného centra.

2 SYNTÉZA POZNATKŮ

2.1 Vliv pohybu na dítě

Pro dítě je pohyb od narození prostředkem poznání, komunikace, prožívání a vyjádření citů nebo emocí. Pomocí prvních pohybů se rozvíjí nejen tělesně, ale také psychicky a sociálně. Pohyb mu přináší řadu zkušeností a musí při něm řešit různé rozumové problémy a úkoly: jak překonat překážku, jak reagovat na pohyb předmětu, jak jej využít. Nejde tedy jen o aktivitu svalového aparátu, velmi výrazná je i činnost mozku a celé nervové soustavy. Pomocí pohybu a na základě zkušeností řeší situace, volí postupy, rozvíjí své myšlení a intelekt, poznává okolní svět a manipulacemi se seznamuje s předměty. Jeho pohyby mu nechávají poznat a procítit sebe sama, získat svojí identitu. Pohyb je pro dítě v raném věku nejdůležitějším prostředkem vývoje celé osobnosti.

Od narození procházíme jednotlivými stádii vývoje a vhodné podněty k pohybovému vývoji nás připravují zvládat stále složitější a náročnější dovednosti. Pokud zanedbáme možnosti rozvoje v období, které je poskytuje, je začátek našeho dalšího úsilí zbytečně opožděn. I tím nejjednodušším podněcováním malého dítěte přispíváme k jeho budoucí schopnosti zvládat nové situace. Podněcováním k aktivitě, jednoduchým pohybovým hrám, poskytováním prostoru a pomůcek, prvními krůčky v základních dovednostech jednotlivých sportů, tím zlepšujeme v dětském věku schopnosti koordinace těla, schopnosti učit se novým dovednostem, působíme na funkci svalů, kloubů i vnitřních orgánů, ale také ovlivňujeme vůli a sebevědomí dítěte a jeho vztahy k ostatním. A to vše je pro budoucí sportování potřeba, ať už je to sportování pro radost, pro zdraví nebo pro seberealizaci a dosahování maximálních výkonů (Dvořáková, 2001).

2.2 Pohyb dítěte v závislosti na jeho vývoji

2.2.1 Novorozenec

Dítě nazýváme novorozencem v prvním měsíci jeho života. Od narození je dítě vybaveno mnoha reflexy jako například sací, polykací ale také uchopovací nebo reflex chůze. I když provádí pohyby zcela neúmyslně a nevědomě, pohyb jako takový je pro něj velmi důležitý. Potřeba pohybu je jednou ze základních fyziologických potřeb dítěte. V prvních dnech a týdnech nejde o pohyby určité, jde o to, aby dítě provádělo co nejvíce jakýchkoli pohybů. Je mnoho způsobů, jak podnítit i takhle malé dítě k určitým aktivním pohybům přesto, že našim slovům vůbec nerozumí a že nás ještě nedovede napodobovat. Přehled, kdy a jak správně podněcovat dítě k pohybu, je ke shlédnutí v příloze č. 2. Při podněcování miminka k pohybu a povzbuzování ho k dalšímu vývoji je důležité využívat jeho smyslů. Miminko ví, co dobře voní, chutná a vypadá. Poznává také jaké zvuky a pocity jsou mu příjemné. Miluje, když se ho maminka dotýká na těle, umí rozlišit a reagovat na její hlas a vůni. Miminko si také samo vybírá, kam a na co se bude dívat. Všechny tyto schopnosti naznačují, že už po porodu má dítě smyslové vnímání dobře vyvinuté. Hry a cvičení mu jen pomohou smysly doladit. Naučí ho také, jak si jednotlivé vjemy efektivně uspořádat. Pohyb povzbudí jeho fyzický a citový vývoj včetně uvědomování si sama sebe (Koch, 1995; Knecht-Boyer, 2004).

2.2.2 Kojenec

Období od jednoho měsíce do jednoho roku života dítěte se označuje jako období kojenecké. Je fascinující, jak razantní je vývoj během prvního roku života dítěte. Už v žádné jiné fázi nedochází u člověka k tak rychlému vývoji jako během prvního roku života – jen v matčině těle byl vývoj ještě rychlejší. To se týká nejen motoriky, ale i psychických a sociálních schopností. Právě proto je velmi důležité věnovat pohybovému rozvoji patřičnou pozornost. Pro toto období je charakteristické nástup volných neboli úmyslných pohybů. Tyto pohyby jsou řízeny vůlí. Jejichž charakteristickým znakem je, že jsou řízené určitou částí mozkové kůry. Vývojové fáze většinou mívají určité pořadí. To znamená, že existuje předem daný scénář, podle kterého se řídí asi 87 % všech dětí. Zbývajících 13 % některé vývojové fáze přeskočí nebo zvládne později. Je tedy důležité sledovat i vývojové stáří dítěte, nejen jeho

skutečný věk. (Koch, 1995; Pulkkinen, 2010).

2.2.3 Batole

Batolecí období lze obecně rozdělit na mladší batolata ve věku od 1 do 2 let a starší batolata tedy od 2 do 3 let. Toto období intenzivního rozvoje zasahuje mnoho oblastí - mezi hlavní patří motorika, myšlení a řeč. Osamostatňování, jako proces charakteristický pro téměř všechny vývojové etapy, se v tomto období projevuje velmi výrazně. Díky zlepšující se pohybové koordinaci a schopnosti udržovat rovnováhu - dítě umí na jednom a půl roce běhat, chodit po schodech v obou směrech a ve třech letech zvládá jízdu na tříkolce. Tím se stále snižuje míra, v níž je dítě ve svém poznávání odkázáno na dospělé. Motorický vývoj umožňuje dítěti uspokojovat naprosto přirozenou potřebu aktivity. Pokud je dítě nuceno k déletrvající nečinnosti například v důsledku nemoci, nebo i proto, že rodiče chtějí mít klid, vzniká u něj velké vnitřní napětí, které potřebuje nějak odreagovat. To se může projevit například jednorázovým výbuchem vzteku. Jak správně a v jakém období dítě podněcovat k pohybu je znázorněno v příloze č.2 (Dvořáková, 2001).

2.3 Formy pohybových aktivit pro děti do tří let

2.3.1 Masáže

Masáž je sestavou velmi jemného a citlivého masírování dětského těla. Ze všech smyslů se nejdříve rozvíjí hmat. Děti zkoumají a objevují svět kolem sebe především hmatem, proto jsou hmatové podněty pro zdravý vývoj nezbytné.

Láskyplné dotýkání, utěšování a hlazení dítěte, dotyky při únavě a bolesti které provádíme úplně běžně a spontánně, jsou prvními počátky masáží. Děti takto mazlené v prvním roce života si zachovávají pocit bezpečí a jsou podnikavější než ty, kterým se tohoto citového kontaktu nedostalo. (Hašplová, 1999; Zeisová, 1996).

Historie masáží

V západních kulturách se děti v období středověku balily po narození do plen a povijanu, ručičky měly pevně upoutány. Pozdější lezení a plazení bylo nepříjemné, děti byly v povijanu až do doby než začaly chodit. První lékařskou knihu o péči o dítě napsal

Simon de Vallambert v roce 1565. Píše v ní například, že pokud dítě příliš pláče, je možné ho rozbalit, hýbat jeho končetinami, a tím odstranit příčinu jeho pláče. V 18. století vznikaly spolky na ochranu dětí a zrodil se nový obor medicíny – pediatrie. V 19. století lékaři a psychologové razili názory, že dítě se nemá chovat, ani se ho příliš dotýkat, aby se učilo zvládat samo sebe a být nezávislé. Matkám doporučuje nosit roušky, které uchrání děti před infekcí a dodržovat přísný režim. Obrat v názorech na vztah matky a dítěte nastal ve čtyřicátých letech 20. století. Psycholog René Spitz prokázal, že mateřská láska je důležitou součástí péče nutné pro přežití dítěte. Ve Spojených státech v roce 1975 vyvinula dr. Ruth D. Riecová techniku senzomotorické stimulace, která se skládá z hlazení, masírování a houpání v náruči. Prokázalo se, že děti, které dostaly „dotek lásky“, jak se tato metoda nyní nazývá, se rychleji vyvíjely, dosahovaly většího přírůstku váhy a vyšší úrovně duševních schopností. Ve spoustě kultur se masáže dětí považovaly za důležité. Například matky v Nigérii běžně masírují své děti od jejich narození až do jednoho roku. Je to stará tradice, která přechází z matky na dceru, a stala se rutinní součástí péče o děti. V Ugandě zůstává novorozenec stále s matkou, která ho od narození masíruje, mazlí se s ním a zpívá mu. Frederick Leoyer popisuje ve své knize Milující ruce tradiční umění indické masáže předávající se z generace na generaci. Většina matek na Fidži masíruje děti po koupání a v noci aby se jim dobře spalo. Také v mnoha dalších kulturách jsou masáže a hlazení dítěte důležitým prvkem rodičovství, v našem západním světě se jim bohužel nevěnuje patřičná pozornost (Hašplová, 1999).

Účinky masáží

Masáž vytváří užší vazby mezi rodičem a dítětem, stimuluje a zlepšuje krevní oběh, což ovlivňuje činnost orgánů a rozvoj všech tkání. Zlepšuje dýchání a celý organismus se dobře okysličuje, posilují se hrudní svaly a správné držení těla. Masáž stimuluje pokožku, aktivuje větší počet nervů, a tím se posiluje hmat. Ovlivňuje svalstvo, jeho zpevnění, uvolnění a koordinaci pohybů. Dokáže vyvolat i kloubní změny, neboť při doteku v blízkosti kloubů dochází k uvolnění hormonů do organismu, což podporuje pohybový aparát. Dotekové relaxační techniky zbavují děti napětí, může u nich např. odstranit poporodní trauma. Masáž pozitivně ovlivní děti, které trpí dyslexií, dysgrafií, lehkou mozkovou dysfunkcí a dokonce i některými formami Downova syndromu nebo autismu. Zlepšuje stav astmatiků, alergiků a ekzematiků. Působí na svalový, oběhový a lymfatický systém i na jednotlivé tlakové body, působí

preventivně i léčebně (Hašplová, 1999; Zeisová, 1996).

2.3.2 Plavání

Voda je neodmyslitelnou součástí života na zemi. Jsme k ní přitahováni a zároveň v nás vzbuzuje respekt. Již v prenatálním období je nepostradatelná, jelikož obklopuje plod v děloze a stává se jeho přirozeným prostředím. Někteří odborníci dokonce tvrdí, že plavání je pro malé dítě stejně důležité jako očkování (Čechovská, 2002).

Historie plavání

První experimentátoři s kojeneckým plaváním se objevili v první polovině 20. století, zvýšený rodičovský i odborný zájem o plavání s nejmenšími dětmi se však výrazněji projevil až ve druhé polovině 20. století. Pro 60 léta je charakteristická experimentace jednotlivců různě kvalifikovaných s různou motivací (rodiče, lékaři, plavečtí odborníci). Tato fáze sbírání co nejširších zkušeností s plaváním nejmenších dětí proběhla jak v Evropě, tak i ve Spojených státech amerických, Japonsku a Austrálii.

Hromadící se zkušenosti s organizací a metodickými postupy individuálních plaveckých aktivit novorozenců až batolat vyzývaly k určitému zhodnocení výsledků a závěrům. Tyto závěry následně pomohly formulovat zásadnější otázky, jako například vhodnost využití aktivit ve vodě jako stimulátoru psychomotorického vývoje u zdravých i oslabených jedinců nebo možnost rozvíjení vrozených pohybových reflexů.

Velkou roli v propagaci kojeneckého plavání sehrála mezinárodní plavecká federace FINA, která problematiku přijala za vlastní a doporučila plavání s nejmenšími jako dostupný a vhodný prostředek efektivní pohybové výchovy. Zdravotní výbory národních federací plavání začaly organizovat širokou popularizaci významu a metodiky provádění, tento impulz posléze vedl ke vzniku mnoha center kojeneckého plavání a postupně ke státní podpoře i běžné komercializaci poskytování služeb tohoto charakteru.

U nás se dlouhodobě a systematicky věnoval rozvoji plavání nejmenších dětí doc. M. Hoch. Dlouhá léta stál se svou argumentací ve prospěch ranného plavání osamoceně, v opozici ze strany lékařské obce. To co bylo v zahraničí přirozené tj. spolupráce lékaře, plaveckého odborníka, tělovýchovného a sportovního pedagoga, u nás nefungovalo. Přes velký zájem ze strany rodičů se kojenecké plavání začalo provozovat jako služba teprve na konci 80. let. Přelom 80. a 90. let byl pro rozvoj

plavání s nejmenšími dětmi velmi podstatný. V této době zahájily činnost dva baby kluby : Julík v Praze a Kenny v Třinci. Po roce 1989 se obě jmenovaná pracoviště akreditovala ve vzdělávací činnosti a začala připravovat speciálně vzdělané učitele plavání. V roce 1995 vznikla jako občanské sdružení Aliance přátel kojenců a malých dětí. Aliance si klade za cíl šířit poznatky, rozvíjet a pěstovat plavání s nejmenšími. Sjednocuje názory na zodpovědné poskytování služeb v této oblasti, a to jak z hlediska materiálních podmínek (charakter bazénu, zázemí, vhodné pomůcky, hygiena a teplota vody), tak personálního zajištění (úroveň kvalifikace, etika, akreditace instruktorů) (Čechovská, 2002; Aliance dětského plavání, 2012).

Účinky plavání

Voda stimuluje motoriku i senzoriku dítěte, zprostředkovává nové dojmy a vytváří podmínky pro lepší vnímání. Hyperaktivním dětem nabízí plavání možnost vybit nadbytečnou energii, dětem s pohybovým oslabením umožňuje a ulehčuje pohyb. Můžeme pozorovat, že děti, kterým bylo plavání umožněno souvisle po dobu alespoň 3 měsíců, mají méně problémů s koordinací pohybů, jsou odolnější proti běžným chorobám z nachlazení a dříve než ostatní děti zvládají postupné pohybové aktivity - jako lezení, chůzi, běh. Na základě dlouholetého šetření bylo možné stanovit, že časné podporování pohybové činnosti ve vodě přináší lepší motorický vývoj dítěte a zároveň působí pozitivně na oběhový systém i dýchání. Je zde také pozitivní faktor otužování. Z ortopedického hlediska je to nejvhodnější způsob podpory kosterního, pohybového ústrojí. Děti které plavou také lépe navazují kontakty, lépe se uplatňují ve skupinách a lépe odhadnou svoji výkonnost, jsou aktivnější, umějí se lépe prosadit a úkoly řeší soustředěněji. Plavání má tedy pozitivní vliv na celkový vývoj dítěte (Zeisová, 1996) .

2.3.3 Cvičení a pohybové hry

Historie cvičení

„V dětech se skrývají nesmírné vývojové možnosti, o kterých dodnes nemáme ani tušení“ S touto tezí byl v 60 letech minulého století pražský psycholog Dr. Jaroslav Koch ještě zcela osamocen. Většina vědců tehdy vycházela z předpokladu, že miminka jsou v prvním čtvrtroce svého života zcela neschopná, on byl však přesvědčen o tom, že miminka toho dokáží hodně, když mají vhodné podmínky pro svůj osobitý rozvoj.

Dr. Jaroslav Koch studoval psychologii v Praze a ve Vídni. Až do své smrti v

roce 1979 působil v Ústavu pro péči o matku a dítě v Praze. Těžištěm jeho vědecké práce se stal vývoj dítěte v prvním roce života. Považoval za velmi důležitý pohyb, svou teorii také nazval „výchova pohybem“. V jedné ze svých studií zjistil, že miminka jsou spokojenější a vyvíjí se lépe než jejich vrstevníci, když si s nimi někdo pravidelně hraje a zároveň se u toho intenzivně pohybují. Dalším jeho poznatkem, který se v dnešní praxi stále potvrzuje, bylo, že se děti mnohem více pohybují, nejsou-li oblečené. Nahá miminka jsou mnohem aktivnější a spokojenější. Vyvinul také různorodé pohybové aktivity, čímž vytvořil základy pro koncept PEKiPu, což je zkratka pro: Prager - Eltern - Kind - Programm neboli Pražský program cvičení rodičů s dětmi. Německá profesorka a psychologka Christa Ruppelt (1939 – 2001) poznala Jaroslava Kocha v roce 1964 na kongresu ve Vídni, kde Koch představoval výsledky svého výzkumu. Na základě těchto myšlenek vypracovala model práce skupin rodičů a jejich dětí, z kterého se vyvinul již zmíněný PEKiP (Pulkkinen, 2010).

Cíle PEKiPu:

- podporování vývoje dítěte prostřednictvím pohybových aktivit, her a smyslových podnětů
- upevňování vztahů mezi rodiči a dětmi
- navazování kontaktů mezi dětmi a zároveň navazování kontaktů a výměna zkušeností mezi rodiči

První skupina PEKiPu se sešla v roce 1973 v jednom z rodinných vzdělávacích center v Německu, v následujících letech absolvovalo mnoho pedagogických pracovníků školení PEKiPu a jeho myšlenky začlenilo do své práce. PEKiP je v dnešní době mezinárodně známým programem. Školení skupin probíhá také ve Švýcarsku a Rakousku. Odborný certifikát získaly v Německu odbornice například i z Jižní Korey, Lotyšska nebo Hongkongu, které ve svých zemích šíří myšlenky PEKiPu dál. V současnosti se v Německu účastní kurzů konajících se každý týden přibližně 60 000 miminek se svými rodiči. Ačkoli PEKiP vznikl na základě myšlenek českého odborníka, tak zde donedávna PEKiP nikdo neznal. Nyní už se pomalu rozšiřuje i do Čech, síť zdejších skupin však stále není příliš rozšířena (Pulkkinen, 2010).

V dnešní době se můžeme setkat i s dalšími pohybovými aktivitami pro děti tohoto věku, jako například jóga pro děti nebo tančení s dětmi - všechny však vycházejí

za zmíněného programu PEKiP a zaleží již na každém centru, jak toto cvičení pojme, případně něčím ozvláštní.

Účinky cvičení

Podle myšlenek PEKiPu není cvičení jen o fyzickém rozvoji ale hlavně o rozvoji duševním a citovém. Miminka se nepohybují pasivně, ale jsou motivována k tomu, aby byla sama aktivní. Tyto hry posilují vztah mezi rodiči a jejich dětmi, miminko si také uvědomí že je schopno samo pohybovat nožičkami a udržet hlavu, což hned od počátku posílí jeho sebevědomí (Knecht-Boyer, 2004).

Účinky cvičení v jednotlivých obdobích – aktivující se dovednosti:

0 – 2 měsíce: koordinace rukou a nohou, vnímání těla, zapojení smyslového vnímání, držení hlavy a krku

2 – 3 měsíce: výše uvedené + zrakové vnímání, přendávání předmětů, posílení a držení horní a dolní části těla, uvědomění si trvalé přítomnosti předmětů, kopání, koordinace rukou a očí

4 – 5 měsíců: výše uvedené + koordinace obou stran těla, ovládání horní části těla od hlavy až po pánev, natahování tlačení, řízení a rovnováha celého těla, prostorová orientace

6 – 7 měsíců: výše uvedené + pohyblivost pánve, vývoj zádočných svalů, plazení, pokrčení nohou

8 – 9 měsíců: výše uvedené + zručnost a obratnost

10 – 12 měsíců: výše uvedené + ohebnost páteře, pohyblivost, ovládání těla, řešení problémů

1 – 2 roky: výše uvedené + upevňování chůze, zlepšování stability, nošení předmětů, překračování překážek, lezení, manipulace s předměty, skoky, posílení svalstva (Knecht-Boyer, 2004).

2.4 Marketingový plán

Strnad a Dědková (2009, s. 9) uvádějí: „*Aby podnik odhadl, kam až může jít v uspokojování potřeb a přání zákazníka, musí nezbytně vytvořit marketingový plán*“.

Je to dokument podrobně popisující marketingové a ekonomické cíle pro daný produkt, výrobkovou řadu, službu a to pro vybraný trh, segment nebo geografickou oblast. Měl by být výstižný, přesný a detailní aby nedošlo k jeho nepochopení. Musí být také přizpůsobitelný změnám a měl by jasně identifikovat úkoly (Strnad a Dědková, 2009).

Podle Rydvalové (2011) by měl marketingový plán obsahovat

- představení firmy,
- situační analýzu (Marketingový průzkum, SWOT analýza),
- definování marketingových cílů,
- popis marketingové strategie,
(rozpracování strategie pomocí marketingového mixu),
- akční programy (rozpis aktivit postupů a úkolů),
- rozpočet.

Každý podnikající subjekt musí vědět, co se děje v jeho okolí, jaké faktory na něj mají vliv, jaký je jejich budoucí vývoj a musí znát další informace, aby správně naplánoval své vlastní aktivity. Někdy se také užívá název marketingový audit či situační analýza. Komplexní analýza představuje systematické zkoumání a šetření vnějšího i vnitřního prostředí podniku. Faktory působící na podnik jsou znázorněny v následující tabulce (Blažková, 2007).

Tabulka č. 1 – Faktory působící na podnik

FAKTORY PŮSOBÍCÍ NA PODNIK	
Externí faktory	Interní faktory
1) Makroprostředí <ul style="list-style-type: none"> - Politické - Ekonomické - Sociální - Technické - Demografické - Kulturní - Přírodní 2) Mikroprostředí <ul style="list-style-type: none"> - Trhy - Odvětví - Konkurence - Dodavatelé - Zákazníci - Segmenty, cílové trhy - Příležitosti, hrozby 	1) Výrobek 2) Konkurenční výhoda 3) Výkonnost podniku 4) Zaměstnanci 5) Marketingový mix 6) Organizační struktura 7) Použité technologie, strojní vybavení 8) Nákladová pozice 9) Silné a slabé stránky

Zdroj: Blažková, 2007

2.4.1 Průzkum trhu

Průzkum trhu je proces pátrání po informacích a jejich následující analýza. Jde o jeden z nejdůležitějších okamžiků při plánování a rozhodování o založení vlastní firmy.

Důvody, proč průzkum trhu provádíme

Podnikatel si potřebuje zjistit:

- kdo je jeho zákazníkem, chce znát přesně tu skupinu lidí, která jeho služby potřebuje (zmapování poptávky),
- chce znát svou konkurenci, k tomu lze využít tzv. SWOT analýzu,

- chce si stanovit předběžnou představu o ceně služby dle konkurenčních cen,
- chce si vytvořit představu o zviditelnění své firmy - ve kterém médiu je zveřejnit (Rydvalová, 2011).

Trh

Trh je místo, na kterém se střetávají kupující a prodávající při směně služeb a výrobků. Směna je zprostředkována penězi. Jejich pomocí je vyjádřena hodnota zboží, která je předmětem směny. Základními prvky tržního mechanismu jsou nabídka a poptávka. Jejich analýza vysvětluje, jak se prostřednictvím konkurence mezi prodávajícím a kupujícím ustavuje cena a jak tato cena ovlivňuje prodávané a kupované množství.

Poptávka

Spotřebitelé vstupují na trh s cílem nakoupit výrobky a služby, aby touto spotřebou mohli uspokojovat svoje potřeby. Množství nakupované produkce závisí na ceně služeb a výrobků. Čím je cena zboží vyšší, tím méně jsou lidé ochotni zboží kupovat. V každém okamžiku existuje jednoznačný vztah mezi tržní cenou a poptávaným množstvím zboží. Poptávka tedy představuje chování kupujícího a jeho zájmy.

Nabídka

Nabídka představuje chování výrobce neboli množství zboží, které budou výrobci ochotni vyrábět a prodávat s vazbou na tržní cenu (Kraft, Bednářová a Kocourek, 2011).

Sběr informací

Sběr informací se liší podle velikosti firmy (subjektu):

Velké firmy mají samostatné oddělení věnující se strategickému marketingu a marketingovým výzkumům.

Střední firmy obvykle volí spolupráci s externí agenturou a získané informace doplní vlastními poznatky získanými z vnitropodnikových zdrojů od stávajících zákazníků formou dotazníků a anket.

Malé firmy se snaží získat maximum informací vlastními zdroji z interních zdrojů od zákazníků, zaměstnanců z internetu a dalších zdrojů.

Firma může získávat informace buď ze sekundárních nebo primárních zdrojů. Podle toho pak rozlišujeme typ informací na sekundární a primární.

Sekundární informace

Sekundární informace byly většinou shromážděny někým jiným pro vlastní účely a pak poskytnuty k použití dalším subjektům - buď zdarma nebo za úplatu. Některé zdroje fungují na bázi předplatného, po zaplacení určitého obnosu máme k informacím po určitou dobu přístup.

Zdroje sekundárních informací:

- mezinárodní a národní statistické úřady, ministerstva a další orgány státní správy,
- mezinárodní a národní firmy zabývající se výzkumy trhu a dalšími typy výzkumů,
- poradenské firmy,
- jiné nezávislé subjekty shromažďující informace jako např. banky a asociace,
- univerzity, výzkumné ústavy, knihovny,
- mezinárodní a národní časopisy, odborný tisk a publikace,
- internet,
- další zdroje.

Internet nabízí široké spektrum informací z nejrůznějších oblastí z celého světa, např.:

- informace o firmách, konkurenci (firemní webové stránky, katalogy, adresáře firem),
- informace o trzích, odvětvích (informace publikované různými asociacemi, poradenskými firmami),
- další odborné či specializované informace (zveřejněné informace z obchodních a hospodářských komor, z ministerstev a dalších orgánů státní správy a samosprávy, informace ze statistického úřadu nebo od firem, které se profesionálně zabývají průzkumem trhu),
- další informace (burzovní, demografické, patentové, informace o ochranách známkách, z tisku, rozhlasu, televize).

Po určení, odkud a jaké informace chce firma mít, je třeba určit, jak tyto informace získat.

Metody sběru sekundárních informací:

- oslovení firem, asociací, úřadů pro zaslání příslušných dokumentů, brožur, materiálů,
- získání informací z časopisů, novin, knih,
- z internetu – vyhledáváním (katalogy,vyhledávače), brouzdáním (pomocí prohlížečů různých webových stránek se dostaneme k informacím které nás zajímají),
- monitorování (sledování elektronických konferencí, diskusních skupin a vybraných webových stránek, v současnosti stále více lidí využívá tzv. blog, kde sdělují informace z nejrůznějších oblastí – jejich sledování může také přinést užitečné informace, např. o trendech mezi lidmi nebo názory na určitý výrobek).

Primární informace

Primární informace zjišťuje firma vlastními zdroji, a to většinou proto, že takové informace nikdo nezjišťoval, nedal je k dispozici, jsou drahé, zastaralé, nepřesné, pocházejí z nevěrohodných zdrojů nebo je nikdo jiný ani zjistit nemohl.

Zdroje primárních informací:

- zákazníci, potenciální zákazníci,
- dodavatelé, odběratelé,
- zaměstnanci,
- firmy působící na trhu, konkurenti,
- firmy provádějící marketingový výzkum nebo výzkum trhu a konzultační firmy, které získávají a dodávají potřebné informace.

Metody sběru primárních informací:

- písemné dotazování (ankety, dotazníky posílané poštou),
- dotazování prostřednictvím internetu (pře e-mail, webovou stránku,
- telefonické dotazování,
- panelové diskuse (panel je skupina lidí, kteří souhlasili s účastí při pravidelně se opakujících průzkumech, probírající nejrůznější otázky),

- brainstorming (skupinová technika zaměřená na generování co nejvíce nápadů)
(Blažková, 2007).

SWOT analýza

SWOT je typ strategické analýzy, která se používá pro ohodnocení podniku, je to jedna z možností jak analyticky zjistit vlivy působící na organizaci. Jedná se o velmi užitečný, pohotový a snadno použitelný nástroj. Název SWOT analýzy je odvozen od prvních písmen anglických názvů.

Chce-li management podniku úspěšně obstát v konkurenci, musí získat přehled o jeho možnostech - cestou k tomu je analýza vnitřního a vnějšího prostředí. Výsledkem této analýzy je poznání výhod a nevýhod podniku oproti konkurenci na trhu.

Provést SWOT analýzu tedy znamená určit:

- silné stránky podniku – Strengths,
- slabé stránky podniku – Weaknesses,
- příležitosti – Opportunities,
- hrozby – Threats.

Analýza S-W

Analýza S-W vymezuje silná a slabá místa uvnitř podniku. Silné a slabé stránky podniku jsou tedy ty faktory, které vytvářejí nebo naopak snižují vnitřní hodnotu firmy. **S – síly**: faktory v nichž je firma výrazně lepší, než je průměr v odvětví a může jí poskytnout určitou výhodu (např. kvalitní výrobky, tradice značky, vysoká úroveň výzkumu a vývoje nebo dobrá finanční situace). **W – slabiny**: faktory v nichž je firma výrazně slabší než průměr v odvětví, mohou vyvolat rizika a firmu znevýhodňují (např. nekvalitní výrobky, vysoká zadluženost, vysoké náklady nebo špatná pověst podniku)

Analýza O-T

Naproti tomu hodnocení příležitostí a ohrožení neboli analýza O-T se zaměřuje na externí prostředí firmy, které podnik téměř nemůže ovlivnit, může je sledovat, využívat je nebo jim musí čelit. **O – příležitosti**: šance pro firmu vyplývající z vnějšího

prostředí (např. nenasycený trh, moderní trendy v technologiích země, snadný vstup na nové trhy nebo neexistence konkurence). **T – hrozby**: nepříznivá situace či změna v podnikovém okolí znamenající překážky pro činnost, mohou znamenat hrozbu úpadku či nebezpečí neúspěchu (např. Klesající životní úroveň, volný příchod zahraniční konkurence na domácí trhy, nepříznivé legislativní normy nebo měnící se potřeby a vkus zákazníků) (Strnad a Dědková, 2009).

Tabulka č. 2 – Schéma SWOT analýzy

SWOT analýza		
Interní faktory	silné stránky	slabé stránky

Externí faktory	příležitosti	hrozby

Zdroj: Blažková, 2007

2.4.2 Marketingový mix

Dědková a Honzáková (2009, s. 85) uvádějí: „*Marketingový mix je soubor marketingových nástrojů, které firma používá k tomu, aby usilovala o dosažení svých marketingových cílů na cílovém trhu.*“

Provádění strategie firmy se opírá o čtyři základní nástroje marketingu, které označujeme jako **čtyři „P“**, podle anglických názvů **P**roduct, **P**lace, **P**rice a **P**romotion.

Těmito čtyřmi nástroji marketingu tedy jsou:

- VÝROBEK,
- DISTRIBUCE,
- CENA,
- KOMUNIKACE.

Uvedené nástroje slouží k uskutečňování dlouhodobých i krátkodobých záměrů podniku. Na rozdíl od jiných ekonomických skutečností jsou tyto prvky kontrolovatelné a ovlivnitelné. Vhodnou modifikací výrobku, cest distribuce, propagační činnosti a vhodnou cenou je možné docílit spokojenosti zákazníka a současně také získat konkurenční výhodu.

V odvětví služeb se pod pojmem marketingový mix používá šest „P“, jehož nástroje tvoří product, price, promotion, place ale také people jako lidé a process jako technologie. V oblasti cestovního ruchu a pohostinství se používá devět „P“. Patří sem tedy product, price, promotion, place, people, process společně s partnership neboli spolupráce a programming tedy programování.

Výrobek

Produktem můžeme rozumět hmotný i nehmotný statek, jenž je předmětem zájmu určité skupiny osob či organizací. Produktem je tedy výrobek, služba nebo myšlenka. V marketingu je produkt pojímán v širším smyslu nežli v běžném životě. Tímto termínem se označuje celková nabídka zákazníkovi, nejen zboží nebo služba ale také další abstraktní nebo symbolické skutečnosti jako je prestiž výrobce, obchodní značka, design, poprodejní služby, balení apod.

Distribuce

Distribuční systém zprostředkovává cestu od daného výrobce k zákazníkovi. Základními institucemi distribuce produktu jsou maloobchody a velkoobchody. Distribuční systém poskytuje zákazníkovi dvě výhody a to výhodu prostorovou a časovou, neboť umožňuje žádaný produkt zakoupit v místech a v době pro zákazníka příhodných. Po roce 1989 u nás dochází k rozpadu distribučního trhu. Mnozí výrobci si vytváří vlastní distribuční síť a hledají vlastní prodejce neboli dealery. Spousta podniků také řeší situaci exportem.

Cena

Pro většinu spotřebitelů je cena mírou hodnoty produktu, udává jakého množství peněz se musí spotřebitel vzdát, aby výměnou získal daný výrobek nebo službu. Nižší ceny obvykle motivují ke koupi ekonomicky uvažujícího spotřebitele, vysoké ceny jsou naopak symbolem výjimečnosti nebo exkluzivnosti produktu. Výše ceny je ovlivněna náklady na jedné straně a cenami konkurence na straně druhé. Cena je důležitá pro nás, když je naším cílem, abychom byli ziskoví a také pro zákazníka pro jeho rozhodování.

Komunikace

Marketingová komunikace se zaměřuje na překonání neinformovanosti a vytváření image na cílovém trhu. Moderní marketing vyžaduje o něco víc než jen vyvinutí dobrého výrobku s přitažlivou cenou a jeho zpřístupnění potenciálním zákazníkům. Firma také musí komunikovat se svými současnými a potenciálními zákazníky, odběrateli, dodavateli, zprostředkovateli a veřejností. Smyslem propagační činnosti je zejména informovat o produktu a přesvědčit zákazníky o výhodnosti koupě produktu (Dědková a Honzáková, 2009).

3 PŘEHLED NABÍDKY CVIČENÍ RODIČŮ S DĚTMI V LIBERCI

Přehled nabídky zachycuje 5 známých center pro cvičení rodičů s dětmi nacházejících se v Liberci. Při sběru informací o možnostech cvičení jsem také navštívila magistrát města Liberce, kde mě pouze odkázali na Městské informační centrum. Zde mi informace poskytl, ale ne příliš aktuální a zcela nedostačující. Musela jsem se tedy více zaměřit na internetové zdroje (vyhledávání pomocí katalogů a vyhledávačů, prohlížením webových stránek a blogů) a doporučení lidí kteří centra přímo navštěvují. Všechna tato centra komunikují s klienty prostřednictvím stále aktualizovaných webových stránek a zároveň je to jejich hlavní a často jediný způsob reklamy.

V přehledu je uvedeno centrum s nejširší nabídkou pohybových aktivit pro rodiče s dětmi v Liberci, dále pak všechny možnosti kojeneckého plavání které se v Liberci vyskytují a dvě velice oblíbená a navštěvovaná místa která mimo jiné také cvičení rodičů s dětmi nabízejí. Jsou jimi Studio Beruška, Plavmimi, Trampolíny Patrman, dětský klub Dudlík a Sport aerobio Liberec. Všechna tato centra jsem kontaktovala, navštívila a měla jsem také možnost se jednotlivých lekcí osobně zúčastnit. V následujícím představení každého z nich se zaměřuji především na polohu centra, zázemí, složení rozvrhu, nabídku forem pohybových aktivit, cenu lekcí a další služby. Pro přehlednost jsem část informací zpracovala do tabulek.

STUDIO BERUŠKA

Studio Beruška je nejkomplexnějším centrem pro cvičení rodičů s dětmi v Liberci. Rodiče si zde mohou vybrat z celé řady aktivit a to nejen pohybových. Díky poloze v centru města je pro ně také dobře dostupné. Jako reklamu využívá hlavně internet - v podobě svých webových stránek a také jiných tematických webů, dále pak plakáty a kalendář Liberecka. Ve studiu najdeme místnost pro cvičení s potřebným vybavením, speciálně upravenou vanu pro kojenecké plavání a vstupní místnost s dětským koutkem, přebalovacím pultem, stoly, prostorem pro převlečení a recepcí. Cvičení zde probíhá každý den, o víkendech probíhají různé akce podle aktuálního programu. Studio Beruška je také jedním ze dvou center v Liberci, které je členem Aliance přátel plavání kojenců a malých dětí. Tato aliance se snaží rozvíjet a šířit

poznatky z teorie i praxe pohybových aktivit se zaměřením převážně na aktivity ve vodě ve spolupráci s odbornými lékaři (Studio Beruška, 2012).

Tabulka č.3 - Nabídka Studia Beruška

Název:	Studio Beruška	
Adresa:	Chrastavská 266/16, 460 01 Liberec II – Nové Město	
Formy cvičení	Cena	Cenová zvýhodnění
Plavání rodičů s dětmi od 6 měsíců do 3 let (Aquapark v Centru Babylon)	2600 Kč/ deset 30 min. lekcí	
Plavání rodičů s dětmi od 6 týdnů do 6 měsíců (Studio Beruška)	270 Kč/ 30 – 45 min. lekcí	permanentka 2500 Kč/ deset lekcí
Plavání miminek v domácnosti	350 Kč/ 30 – 40 min. lekcí	permanentka 3150 Kč/ deset lekcí
Jóga pro rodiče a děti	100 Kč/ 45 min. lekcí	permanentka 440 Kč/ pět lekcí, 770 Kč/ deset lekcí, 1100 Kč/ patnáct lekcí
Cvičení rodičů s dětmi	100 Kč/ 45 min. lekcí	permanentka 440 Kč/ pět lekcí, 770 Kč/ deset lekcí, 1100 Kč/ patnáct lekcí
Tanec s miminky	100 Kč/ 45 min. lekcí	
Časy lekcí:	Po – Pá 9:00 – 17:00, So - Ne (akce dle aktuálního rozvrhu)	
Další služby:	gravidjóga, kontrola psychomotorického vývoje miminka, semináře, kurzy znakové řeči pro batolata, pobyty pro rodiče s dětmi, tábory, akce, eShop, předškolíčka, možnost pronájmu studia	

Zdroj: vlastní

PLAVMIMI

Plavecký klub Plavmimi byl založen v červnu roku 2002 jako první oficiální dětský plavecký klub v Severočeském kraji. Toto prvenství je pro klub velkou výhodou.

I vzhledem k desetileté praxi nemá potřebu rozsáhlé reklamy, využívají jen webové stránky a letáky, které mají spíše informativní charakter, přesto je obsazenost rodičů s dětmi neustále plně obsazena.

Další výhodou je poloha centra. Klub si pronajímá prostory v městském libereckém bazénu, má k dispozici 2 vířivky, malý plavecký bazén, vlastní sprchy, šatnu a hernu, kde si mohou maminky po cvičení odpočinout. Kromě Liberce klub provozuje dětské plavání také v Lomnici nad Popelkou. Kurzy jsou vedeny instruktorkami majícími nejvyšší možnou kvalifikaci, která je nutná pro vykonávání této činnosti, všechny se dále vzdělávají a sledují novinky ve vývoji kojeneckého plavání. Lekce probíhají v dopoledních hodinách od pondělí do pátku, v sobotu je na programu plavání s celou rodinou (otec, matka , 2 děti) a neděle odpoledne je možností pro ty kteří nemohou docházet v týdnu.

Plavání kojenců a batolat včetně metodiky, je schváleno Krajským hygienikem Libereckého kraje. Klub je také jedním ze dvou center v Liberci, která jsou členy Aliance přátel plavání kojenců a malých dětí (Plavmimi, 2012).

Tabulka č.4 - Nabídka Plaveckého klubu Plavmimi

<i>Název:</i>	Plavmimi	
<i>Adresa:</i>	Tržní náměstí 1338, 460 01 Liberec 1	
<i>Formy cvičení</i>	<i>Cena</i>	<i>Cenová zvýhodnění</i>
Plavání rodičů s dětmi od 6 měsíců do 3 let	2200 Kč/ deset 30 min. lekcí	
Plavání rodičů s dětmi od 2 let do 4 let	2200 Kč/ deset 30 min. lekcí	
Individuální výuka plavání pro rodiče s dětmi od 2 do 6 měsíců	1980 Kč/ šest 30 min. lekcí	
Rodinné plavání	3600 Kč/ deset 30 min. lekcí	
<i>Časy lekcí:</i>	Po – Pá 7:50 – 12:00, So 8:30 – 9:00, Ne 16:00 – 16:30	
<i>Další služby:</i>	plavání s angličtinou, plavání pokročilých dětí do pěti let bez rodičů	

Zdroj: vlastní

TRAMPOLINY PATRMAN

Cvičení rodičů s dětmi probíhá v rámci oddílu skokanů na trampolině TJ Lokomotiva Liberec.

Oddíl funguje již od roku 1965, je pod vedením Miroslava Patrmana, který zároveň přímo lekce cvičení rodičů s dětmi vede. Oddíl využívá halu na libereckém nádraží českých drah, ta však není ke cvičení rodičů s dětmi uzpůsobena. Pro tyto účely si pronajímají dvakrát týdně moderní gymnastickou halu u Tipsport arény v Liberci. V budoucnu však mají v plánu zrekonstruovat nádražní halu a pro tyto účely ji uzpůsobit.

Cvičení je prováděno zábavnou formou s říkadly a hrami. V hale je možno využít molitanovou jámu, trampolíny, prolézačky, žebříky a spoustu dalších pomůcek a nářadí. S dítětem je možno se zapojit do společné části, nebo individuálně využívat všechna nářadí tělocvičny (Trampolíny patrman, 2012).

Tabulka č.5 - Nabídka Trampolíny Patrman

Název:	Trampolíny Patrman	
Adresa:	Jeronýmova 570/22, 460 01 VII-Horní Růžodol (adresa Gymnast. haly u Tipsport arény – tam kde cvičení probíhá)	
Formy cvičení	Cena	Cenová zvýhodnění
Cvičení rodičů s dětmi od 1 do 3 let	80 Kč/ 60 min. lekci	sourozenec do 1 roku zdarma sourozenec starší 1 roku - 50 Kč/ 60 min. lekci permanentka : 700 Kč/deset lekcí , 450 Kč/ šest lekcí, 1000 Kč/ deset lekcí - sourozenci
Časy lekcí:	Út 9:30 – 11:30, St 9:30 – 11:30	
Další služby:	možnost občerstvení	

Zdroj: vlastní

DĚTSKÝ KLUB DUDLÍK

Dětský klub Dudlík se zaměřuje výhradně na kojeneckého plavání. Kromě

Liberec kurzy provozuje také v Mladé Boleslavi. Výhodou je poloha centra, kurzy probíhají v Grandhotelu Zlatý lev, který se nachází v centru města a v Základní škole Dobiášova, která se nachází na největším libereckém sídlišti Rochlice. K vybavení klubu patří vířivá vana s potřebnými pomůckami a šatna a recepce. Lekce probíhají dvakrát týdně v dopoledních hodinách (Dětský klub Dudlík, 2012).

Tabulka č.6 - Nabídka dětského klubu Dudlík

<i>Název:</i>	Dětský klub Dudlík	
<i>Adresa:</i>	Guttenbergova 126/3 460 01 Liberec 485 256 700 Dobiášova 851/5, 460 06 Liberec VI-Rochlice (adresa Grandhotelu Zlatý lev a základní školy Dobiášova – tam kde cvičení probíhá)	
<i>Formy cvičení</i>	<i>Cena</i>	<i>Cenová zvýhodnění</i>
Plavání rodičů s dětmi od 6 měsíců do 3 let	2500 Kč/ deset 30 min. lekcí	při objednání min. 2 lekcí cena 350 Kč/ lekci
Plavání rodičů s dětmi od 2 let do 4 let	2000 Kč/ deset 45 min. lekcí	
Plavání miminek v domácnosti	400 Kč/ 60 min. lekci	
<i>Časy lekcí:</i>	Út 9:00 – 12:00, Pá 9:00 – 12:00	
<i>Další služby:</i>	plavecké kurzy pro děti od 3 do 7 let bez rodičů, pobyty pro rodiče s dětmi, letní školička, možnost zakoupení plaveckých pomůcek pro děti	

Zdroj: vlastní

SPORT AEROBIC LIBEREC

Sport aerobic Liberec je oddíl gymnastického aerobu založený roku 1997, jehož hlavní činností je sportovní aerobic. Cvičení rodičů s dětmi má jako doplňkovou aktivitu, provozovanou jednou týdně v dopoledních hodinách. Klub nalezneme přímo v sídlišti Kunratická v blízkosti centra města. Cvičení je určeno chodícím dětem, čeká je zde cvičení na míčích, podložkách, pohybové hry, opičí dráha s hudbou na nejnovější dětské hity, tunel, míčky, skákání, žebříny švihadla, říkanky, písničky a tanečky. Je zde k dispozici sál s potřebným vybavením a šatna (Sport aerobic Liberec, 2012).

Tabulka č. 7 - Nabídka Sport aerobic Liberec

Název:	Sport aerobic Liberec	
Adresa:	Nezvalova 872/22, Liberec 15, 460 15	
Formy cvičení	Cena	Cenová zvýhodnění
Cvičení rodičů s dětmi	50 Kč/ 60 min. lekci	
Časy lekcí:	St 10:00 – 11:00	
Další služby:	pouze v souvislosti se sportovním aerobice	

Zdroj: vlastní

Shrnutí stávající nabídky

Na základě mého průzkumu jsem zjistila, že cvičení rodičů s dětmi se v Liberci začalo objevovat teprve před 10 lety. Od té doby vzniklo několik center, většinou je však cvičení rodičů s dětmi pouze doplňkovou aktivitou některého ze sportovních klubů či pohybových organizací. Centra, která se zde věnují výhradně pohybovým aktivitám rodičů s dětmi od narození do 3 let, jsou tři - z nichž dvě se věnují pouze plavání (Plavmimi, Dětský klub Dudlík) . Z toho vyplývá, že je zde jen jediné centrum, které nabízí širokou nabídku pohybových aktivit pro takto malé děti a výhradně se zabývá touto činností (Studio Beruška). Vzhledem k tomu, že jsem všechna tato centra osobně navštívila a některých lekcí se i osobně zúčastnila, mohla jsem si také udělat představu o návštěvnosti jejich klientů. Téměř všechna byla plně obsazena a to i přesto, že jsem je navštěvovala v zimních měsících v období mrazů kdy návštěvnost bývá nejnižší. Mohu tedy usuzovat, že vstup na trh s těmito službami by mohl být výhodný.

4 METODY PRÁCE

4.1 Cíle šetření

Cílem tohoto výzkumu bylo zjistit požadavky a přání rodičů na chod centra pro cvičení rodičů s dětmi. Za tímto účelem jsem sestavila anketu, kterou je možno shlédnout v příloze č. 1.

4.2 Anketa

Anketa je jednou z diagnostických technik, která je často používána při průzkumných šetřeních. Narozdíl od dotazníku není standardizována, tedy jednotlivé otázky nejsou testovány nebo předem ověřovány. Jejich počet by se měl pohybovat v rozmezí 5ti až 15ti. Používá především otázky uzavřené, umožňující snadnou orientaci v problému a rychlou odpověď.

4.3 Anketní šetření

Objektem podrobeným výzkumu byli rodiče navštěvující centra pro cvičení rodičů s dětmi v Liberci. Anketní lístky jsem rozdala v pěti z nich. Konkrétně to byla: Studio Beruška, Plavmimi, Trampolíny Patrman, dětský klub Dudlík a Sport aerobic Liberec. Tato centra jsem podrobně popsala v kapitole č. 3. Přehled nabídky cvičení rodičů s dětmi v Liberci.

Zajímalo mě, co rodičům na jednotlivých centrech vyhovuje a co by naopak rádi uvítali. Dále jsem se dotazovala na důvody zvolení dané pohybové aktivity, frekvenci cvičení, cenu lekcí a způsoby, jakým se o centru dozvěděli. Součástí ankety bylo také zjištění osobních údajů – pohlaví rodiče a věk dítěte.

Pro distribuci anket jsem osobně navštívila zmíněná centra a požádala vedení o možnost provést toto šetření. Jako protislužbu jsem jim za jejich ochotu, se kterou jsem se setkala ve všech těchto centrech, nabídla vyhotovení anketního šetření přímo pro jejich centrum, aby si mohli udělat představu o spokojenosti jejich klientů. Distribuce anket nebyla jednoduchá, jelikož vyplňujícími byli rodiče s malými dětmi před nebo po cvičení, měli spoustu práce s oblékáním krmením a péčí o své děti. Proto jsem často nechávala ankety rodičům na vyplnění domů. Z těchto – vyplňovaných doma - se mi ovšem nevrátila ani polovina. Anketní šetření bylo nakonec zdlouhavější i proto, že bylo

prováděno v zimním období kdy kvůli vysokým mrazům bylo plavání i cvičení s malými dětmi na čas přerušeno. I přes tyto obtížnější podmínky byla většina rodičů vstřícná a s jejich pomocí se mi nakonec podařilo vybrat z rozdaných 140 anketních lístků 92 vyplněných.

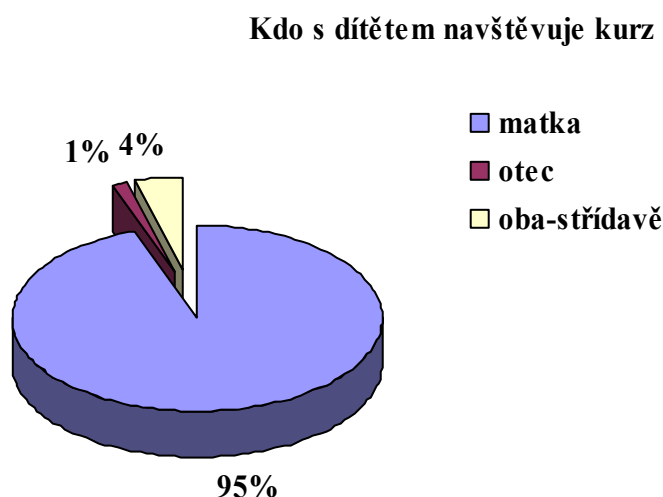
5 VÝSLEDKY A DISKUZE

Otázka č. 1: Kdo s dítětem navštěvuje kurz ?

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- matka: **95 %**
- otec: **1 %**
- oba – střídavě: **4 %**

Výsledek:



Obrázek č. 1: Kdo s dítětem navštěvuje kurz

Diskuze:

Z výsledků jednoznačně vyplývá, že maminky jsou nejčastějším doprovodem dětí při pohybových aktivitách. Málokdy navštěvují kurz střídavě oba rodiče, doprovázení dítěte na kurz otcem je velkou, ale maminkami vítanou výjimkou.

Otázka č. 2: Věk Vašeho dítěte v období navštěvování lekce/lekci pohybových aktivit.

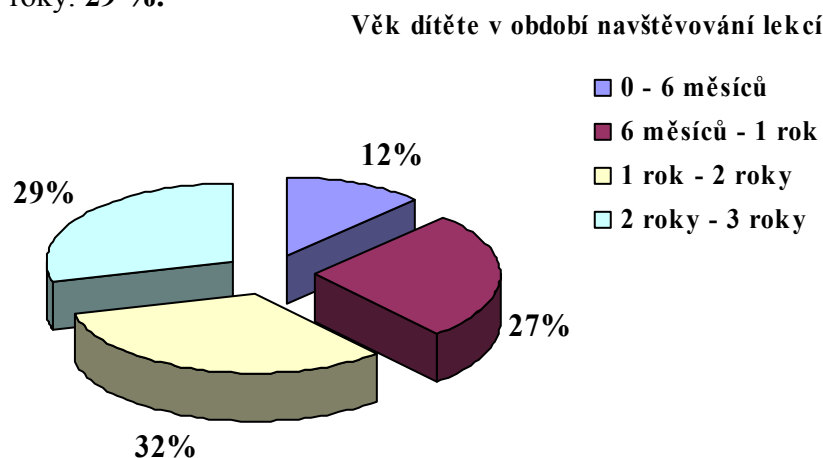
(od – do, vypište slovy)

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

V této otázce odpovídali rodiče vlastními slovy, ve kterém věku jejich dítě navštěvuje lekce. Pro názorné zpracování výsledků jsem rozdělila věk dětí do čtyř skupin na:

- 0 – 6 měsíců: **12 %**,
- 6 měsíců – 1 rok: **27 %**,
- 1 rok – 2 roky: **32 %**,
- 2 roky – 3 roky: **29 %**.

Výsledek:



Obrázek č. 2: Věk dítěte v období navštěvování lekci

Diskuze:

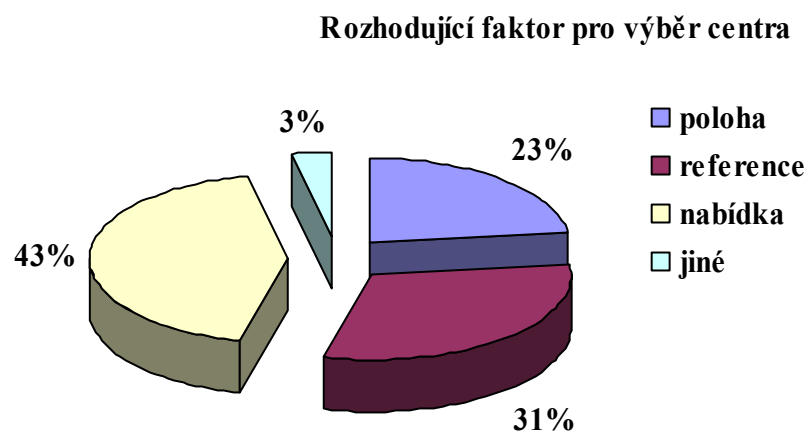
Zájem rodičů o pohybové aktivity dětí je rozvrstven vcelku rovnoměrně do všech věkových skupin daného rozpětí.

**Otázka č. 3: Co bylo pro vás rozhodující při výběru centra.
(můžete označit i více odpovědí)**

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- vyhovující poloha centra: **23 %**
- dobré reference: **31 %**
- nabídka pohybové aktivity, o kterou mám zájem: **43 %**
- jiné důvody: **3 %**

Výsledek:



Obrázek č. 3: Rozhodující faktor pro výběr centra

Diskuze:

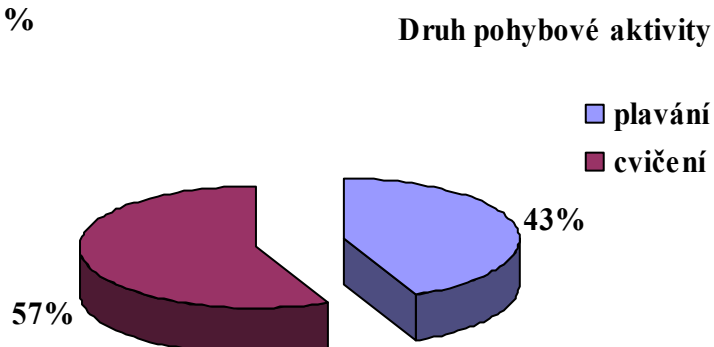
Rozhodujícím kritériem pro výběr konkrétního centra se jeví nabízená služba, tedy typ pohybové aktivity, o kterou mají rodiče zájem. Rovněž důležitým faktorem pro výběr jsou informace, které rodiče získají o centru od někoho jiného. Ani poloha centra není zanedbatelnou položkou.

Otázka č. 4: Kterou pohybovou aktivitu s dítětem navštěvujete?

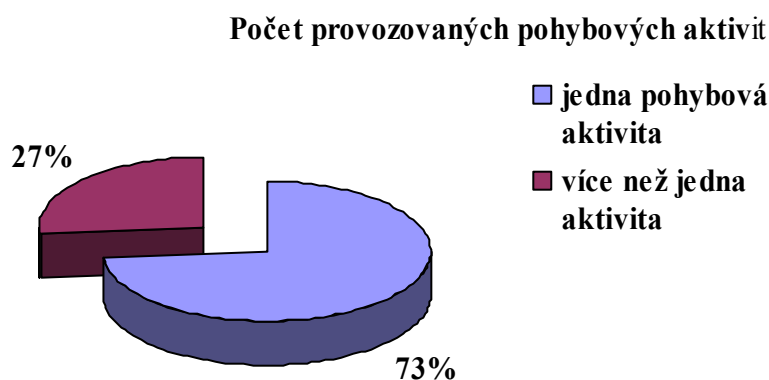
Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- plavání: 43 %
- jiné: 57 %

Výsledek:



Obrázek č. 4: Druh pohybové aktivity



Obrázek č. 5: Počet provozovaných pohybových aktivit

Diskuze:

Mírně převažuje návštěvnost rodičů na kurzech cvičení nad kurzy plavání. Jiné aktivity nebyly rodiči uvedeny.

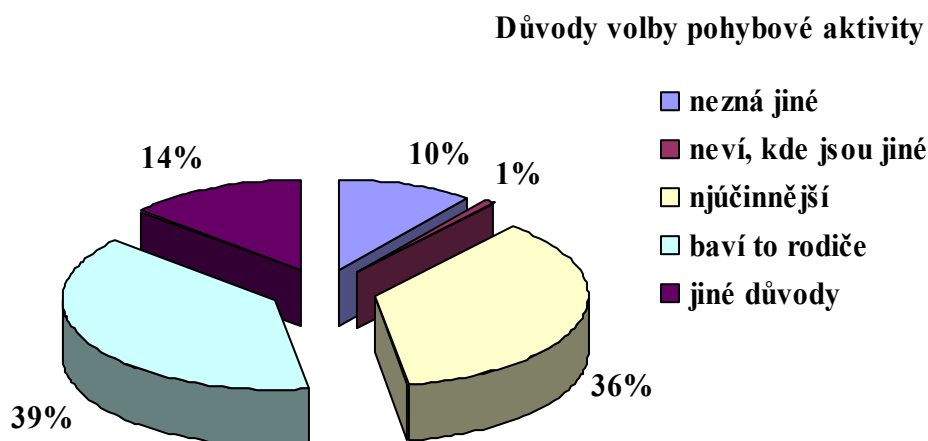
Při vyhodnocování této otázky jsem zjistila, že významná část rodičů uvádí, že navštěvuje více než jeden druh pohybové aktivity, což jsem znázornila obrázkem č. 5.

**Otázka č. 5: Proč jste se rozhodl/a právě pro tuto pohybovou aktivitu.
(můžete označit i více odpovědí)**

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- neznám jiné pohybové aktivity pro děti tohoto věku: **10 %**
- znám i jiné možnosti kurzů, ale nevím kde v Liberci jsou: **1 %**
- myslím si že tato pohybová aktivita je nejúčinnější metodou, jak pozitivně ovlivnit psychomotorický vývoj dítěte: **36 %**
- baví mě to: **39 %**
- jiné důvody: **14 %**

Výsledek:



Obrázek č. 6: Důvody volby pohybové aktivity

Diskuze:

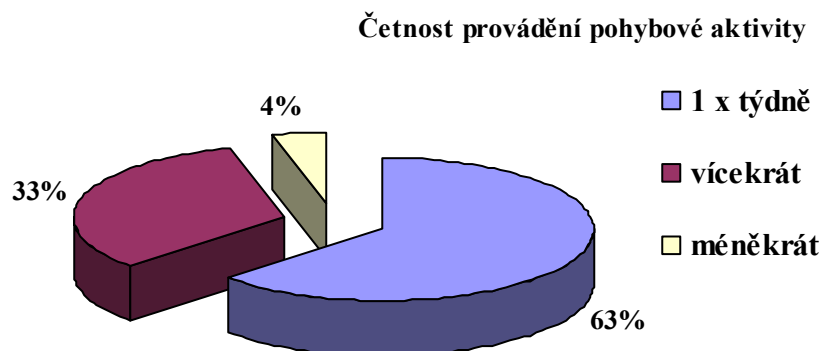
Je zajímavé že největší část rodičů při výběru pohybové aktivity považuje za rozhodující skutečnost, že to baví je samotné a účinnost pohybové aktivity na vývoj dítěte nepatrně zaostává, nicméně je významným faktorem. Následujícím důvodem volby – podle četnosti odpovědí – jsou jiné důvody. Téměř všichni v nich uvádějí, že daná pohybová aktivita baví především jejich dítě.

Otázka č. 6: Jak často chodíte cvičit ?

Možnosti odpovědí:

- jednou týdně: **63 %**
- vícekrát než jednou týdně: **33 %**
- méněkrát než jednou týdně: **4 %**

Výsledek:



Obrázek č. 7: Četnost provádění pohybové aktivity

Diskuze:

Nejčastěji rodiče se svými dětmi navštěvují lekce pohybových aktivit jednou týdně. Důležitým zjištěním je, že třetina rodičů chodí cvičit nebo plavat s dětmi častěji.

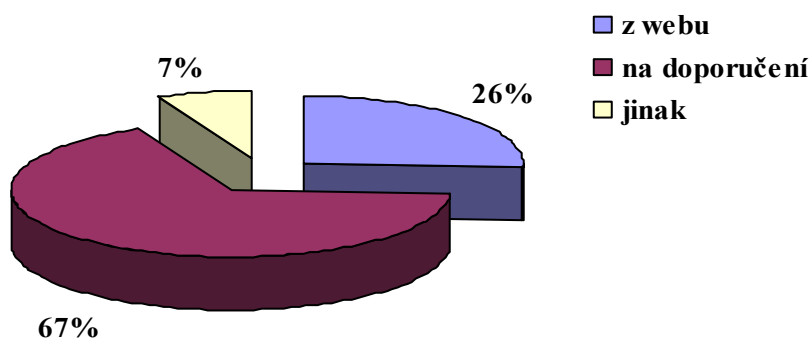
Otázka č. 7: Jakým způsobem jste se dozvěděl/a o tomto kurzu ?

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- z webových stránek centra: **26 %**
- z doporučení přátel nebo někoho kdo již kurz absolvoval: **67 %**
- jiné: **7 %**

Získání informace o existenci kurzu

Výsledek:



Obrázek č. 8: Získání informace o existenci kurzu

Diskuze:

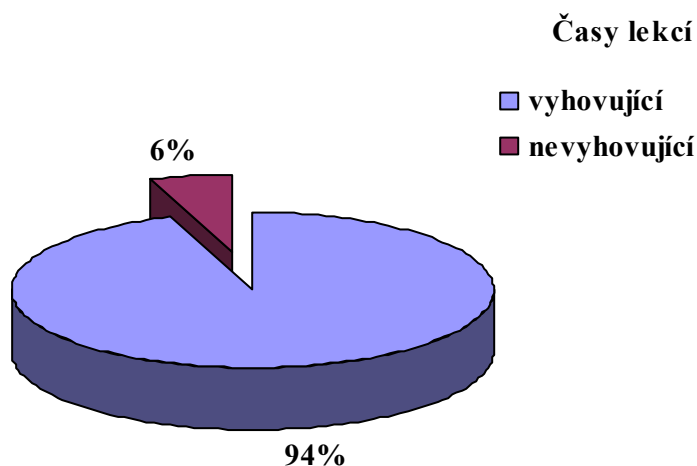
Zde se opět potvrzuje – podobně jako v odpovědích na otázku č. 3 – významnost dobré pověsti. Tím, že se rodič rozhodl na základě něčího doporučení začít navštěvovat kurz je potvrzeno, jak zásadním faktorem jsou dobré reference pro získávání nových klientů. Jestliže více než čtvrtina klientů uvádí jako zdroj informací o centru webovou stránku, je jasné, že nelze toto médium opomíjet.

Otázka č. 8: Časy lekcí jsou

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- vyhovující (pokračujte prosím otázkou číslo 10.): **94 %**
- nevyhovující: **6 %**

Výsledek:



Obrázek č. 9: Časy lekcí

Diskuze:

Co se týká časů lekcí, jsou klienti převážně spokojeni.

Otázka č. 9: Který čas by vám lépe vyhovoval ? (vypište slovy)

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

Na tuto otázku odpovídali pouze klienti, kteří v otázce č. 8 zaškrtnuli, že nejsou s časem lekce spokojeni (**6 %**).

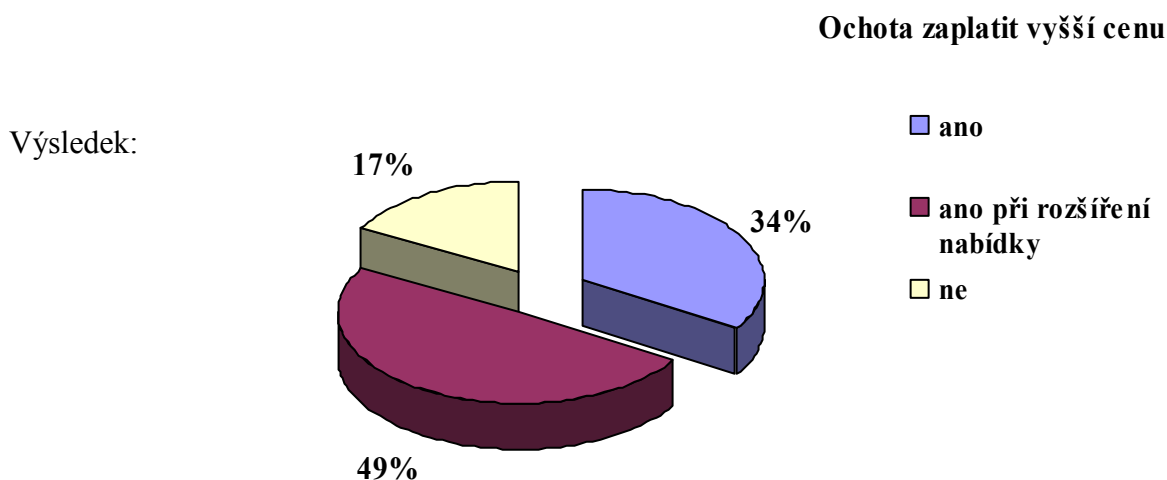
Diskuze:

Malá část klientů, která s časy lekcí spokojená nebyla, neuváděla konkrétní čas, který by jim vyhovoval lépe, ale spíše možnost výběru z více časů lekcí tak, aby je mohli přizpůsobit aktuálnímu režimu dítěte, který se často mění.

Otázka č. 10: Byl/a byste ochoten/tna zaplatit vyšší cenu kurzu ?

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

- ano: **34 %**
- ano – pouze v případě rozšíření nabídky: **49 %**
- ne – při navýšení ceny bych v dalším kurzu již nepokračovala: **17 %**



Obrázek č. 10: Ochota zaplatit vyšší cenu

Diskuze:

Zde můžeme vidět, že téměř polovina všech klientů by byla ochotna zaplatit vyšší cenu při rozšíření nabídky služeb a více než třetina by tolerovala navýšení ceny i za dosavadní služby. Pouze 17 % klientů by dále v kurzu nepokračovalo.

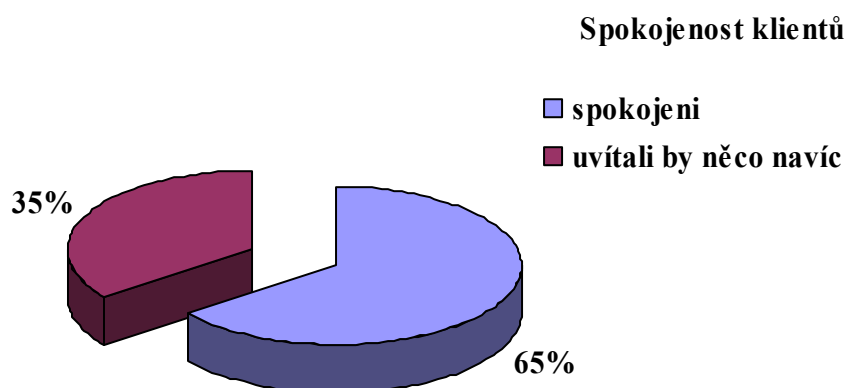
Otázka č. 11: Co byste v rámci tohoto kurzu či centra ráda uvítal/a ? (odpovězte prosím slovně)

Možnosti odpovědí a procentuelní podíl:

K této otázce vypisovali klienti slovy, co by rádi uvítali v centru, které navštěvují. Pro vyhodnocení jsem je rozdělila do dvou skupin na :

- spokojení klienti: **65 %**,
- klienti by uvítali něco navíc: **35 %**.

Výsledek:



Obrázek č. 11: Spokojenost klientů

Diskuze:

Jednoznačně nejčastější odpovědí klientů bylo, že by uvítali častější lekce rozprostřené do více dnů. A to z důvodů, aby mohli chodit častěji, nemuseli se přizpůsobovat jen jednomu termínu a hlavně aby se maminky s dětmi rozprostřely do více termínů a lekce nebyly přeplněné. S tím souvisí i další časté poznámky rodičů v podobě toho, že mají málo dětských židliček málo místa na kočárky a hlavně v šatnách. Mezi dalšími odpověďmi se objevovalo například: zájem o pohlídání sourozence cvičícího dítěte během cvičení, zařazování více nových prvků do cvičení, rozšíření nabídky pohybových aktivit, lepší domlouvání termínů a nebo možnost ohřátí jídla pro dítě.

6 NÁVRH CENTRA PRO CVIČENÍ RODIČŮ S DĚTMI

Na základě průzkumu trhu a výsledků anketního šetření jsem vytvořila návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi v Liberci. Nejprve jsem si udělala představu o tom, jak bude centrum vypadat, jak bude fungovat a co všechno bude potřeba pro jeho založení a provoz. Stanovila jsem cíle a poslání plánovaného podnikání. Provedla jsem SWOT analýzu, zpracovala marketingový mix a vytvořila rozpočet pro financování centra. Tímto tématem jsem se také zabývala v seminární práci na téma Založení fiktivní firmy v předmětu Malé a střední podnikání.

Účelem vzniku nového centra bude především uspokojit potřebu rodičů, vykonávat pohybovou aktivitu společně se svými dětmi a zároveň zajistit provoz centra takovým způsobem, aby byl v zisku.

Poslání: Pohybem ke zdraví a spokojenosti dětí již od narození

Cíle:

- Do dvou let od založení centra proniknout na nový trh.
- Do tří let od založení centra získat konkurenční výhodu.
- Vytvořit prosperující centrum s nejširší nabídkou pohybových aktivit pro rodiče s dětmi do 3 let v Liberci.

Název: Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o.

Logo:



Obrázek č. 12: Logo centra

Zdroj: Vlastní

6.1 SWOT ANALÝZA

Tabulka č.8 - SWOT analýza navrhovaného centra

SWOT analýza		
Interní faktory	silné stránky	slabé stránky
	<ul style="list-style-type: none"> - široká nabídka druhů pohybových aktivit - odborný přístup kvalifikovaných pracovníků - časy lekcí přizpůsobeny zákazníkům - aktivní přístup k vývoji metodiky cvičení - přehledné webové stránky, prostřednictvím kterých lze také rezervovat lekce - cenová zvýhodnění pro zákazníky - prodej občerstvení - přednášky na témata vybraná podle zájmu rodičů - dětský koutek s dozorem pro sourozence cvičícího dítěte - cvičení rozděleno do pěti kategorií podle věku dítěte - poloha centra 	<ul style="list-style-type: none"> - nedostatek praktických zkušeností s vedením firmy - v době zahájení činnosti nízké povědomí o existenci centra - v počátečním období činnosti, možnost, že bude centrum ztrátové (návrtnost investic) - prostory centra nezahrnují parkovací místa - rodiče při výběru centra přikládají velkou důležitost dobré pověsti, kterou si budu moci vybudovat teprve na základě provozu s postupem času - omezené prostory centra
Externí faktory	příležitosti	hrozby
	<ul style="list-style-type: none"> - zvyšující se důraz dětských lékařů na důležitost pohybových aktivit dětí v ranném věku - rostoucí zájem rodičů o tyto aktivity - měnící se životní styl – větší zodpovědnost rodičů vůči zdraví a potřebám dětí - potřeba maminek setkávat se a vyměňovat si zkušenosti 	<ul style="list-style-type: none"> - úbytek počtu dětí v Liberci - snížení životní úrovně rodičů (nezaměstnanost) - vstup nových konkurentů na trh - zvýšení cen energií a vody

Zdroj: vlastní

6.2 MARKETINGOVÝ MIX – 6 „P“

6.2.1 Produkt (Product)

Produktem Centra pohybu Čtyřlístek, s.r.o. jsou lekce pohybových aktivit pro rodiče s dětmi. Z anketního šetření vyplývá, že při výběru centra je pro rodiče rozhodující pohybová aktivita o kterou mají zájem. Nabídka pohybových aktivit je tedy koncipována tak, aby byla v porovnání s ostatními libereckými centry, nejširší. Z výsledků ankety také vyplývá, že lekce pohybových aktivit navštěvují rodiče s dětmi všech věkových kategorií daného rozpětí. Na základě toho jsem rozdělila jednotlivé lekce do kategorií. V jedné lekci budou přibližně stejně staré děti a výuka tak bude moci být věku přizpůsobena.

Kurzy plavání

Kurz je sestaven z deseti ucelených bloků. Jeden blok bude trvat 30 minut a probíhat bude vždy jednou týdně.

Jednotlivé lekce budou rozděleny do kategorií podle věku dítěte (od - do):

- 2 měsíce až 6 měsíců,
- 6 měsíců až 2 roky,
- 2 roky až 3 roky,
- individuální výuka plavání od 2 měsíců (individuální výuka je soukromá lekce plavání v centru),
- plavání miminek v domácnosti od 6týdnů (pro ty nejmenší bude možnost plavání v domácnosti, kdy se lektorka dostaví přímo k dítěti domů, bude to také skvělá možnost, jak dítě připravit na plavání v centru, délka lekce bude přizpůsobena kondici a náladě miminka, tudíž včetně přípravy a instrukcí se bude pohybovat mezi 30 až 50 min.).

Lekce cvičení

Tyto lekce budou také rozděleny do kategorií. Lekce pro každou věkovou kategorii probíhají dvakrát v týdnu ale nijak na sebe nenavazují, záleží tedy na rodičích,

kdy a jak často je budou navštěvovat. Lekce pro věkovou kategorii do 1 roku budou trvat 45 minut, pro děti od 1 roku 60 minut.

Věkové kategorie (od - do):

- 6 týdnů až 3 měsíce
- 3 měsíce až 6 měsíců
- 6 měsíců až 1 rok
- 1 rok až 2 roky
- 2 roky až 3 roky

Kurz masáže

Kurz je sestaven ze tří ucelených bloků. Jeden blok bude trvat 90 min a probíhat bude vždy jednou týdně. Lekce budou rozděleny do dvou věkových kategorií.

Věkové kategorie (od - do):

- 6 týdnů až 1 rok
- 1 rok až 3 roky

Rozvrh Centra pohybu Čtyřlístek s. r. o.

Na základě výsledků anketního šetření jsem sestavila rozvrh lekcí centra. Z výsledků vyplynulo, že téměř dvě třetiny rodičů, kteří se svými dětmi cvičí, chodí cvičit jednou týdně a jedna třetina rodičů chodí dokonce častěji. Proto jsem všechny věkové kategorie ve všech druzích pohybových aktivit umístila do rozvrhu minimálně třikrát. Často rodiče uváděli, že jsou lekce přeplněné a mají nedostatek místa, navrhla jsem jich tedy co nejvíce, aby se rodiče mohli do jednotlivých lekcí pohodlně rozprostřít. Déle z výsledků vyplynulo, že s časem lekcí jsou klienti v jednotlivých centrech spokojeni, při jejich rozvržení jsem se tedy řídila hlavně podle časů lekcí konkurenčních center. Ta malá část klientů, která spokojená nebyla, uváděla, že by jim lépe vyhovovalo, kdyby měli možnost vybrat si z více časů podle aktuálního režimu dítěte, který se často mění. Snažila jsem se tedy o různorodé rozvržení. V době, kdy nebudou probíhat lekce, se budou moci klienti objednávat na individuální výuku.

Tabulka č.9 - Rozvrh lekcí cvičení a masáže

Časy začátků lekcí									
	8 hod.	9 hod.	10 hod.	11 hod.		13 hod.	14 hod.	15 hod.	16 hod.
Po	Cvičení	Cvičení	Cvičení			Cvičení	Cvičení		
Út	Cvičení	Masáže						Cvičení	
St		Cvičení	Cvičení				Cvičení		
Čt				Cvičení			Cvičení	Masáže	
Pá		Cvičení				Cvičení	Cvičení		
So				Cvičení					
Ne							Cvičení		Cvičení

Zdroj: vlastní

Tabulka č.10 - Rozvrh lekcí plavání

Časy začátků lekcí									
	8 hod.	9 hod.	10 hod.	11 hod.		13 hod.	14 hod.	15 hod.	16 hod.
Po	Plavání		Plavání	Plavání		Plavání	Plavání		
Út	Plavání		Plavání			Plavání		Plavání	
St		Plavání		Plavání		Plavání			
Čt						Plavání		Plavání	Plavání
Pá		Plavání	Plavání	Plavání					
So		Plavání	Plavání	Plavání					
Ne							Plavání	Plavání	

Zdroj: vlastní

Tabulka č.11 - Rozdělení věkových kategorií dětí

Rozdělení věkových kategorií dětí					
Cvičení		Masáže		Plavání	
6 týdnů – 3 měsíce		6 týdnů – 1 rok		2 měsíce – 6 měsíců	
3 měsíce – 6 měsíců		1 rok – 3 roky		6 měsíců – 2 roky	
6 měsíců – 1 rok				2 roky – 3 roky	
1 rok – 2 roky					
2 roky – 3 roky					
				Centrum uzavřeno	

Zdroj: vlastní

Související činnosti:

Dětský koutek

Dětský koutek s pečovatelkou bude k dispozici rodičům dvakrát v týdnu. Pečovatelka se bude starat o sourozence cvičících dětí a umožní tak rodičům plně se věnovat dítěti, se kterým cvičí. Ačkoli náklady z provozu dětského koutku v poměru k výnosům budou vyšší, hlavním záměrem v tomto případě není zisk, ale zabezpečení nadstandardní služby, kterou žádné jiné centrum nenabízí, a tím si zajistit přísun nových klientů.

Přednášky

Přednášky budou probíhat jednou měsíčně, témata budou vybírána s ohledem na přání rodičů. Přednášejícími budou externí odborníci – dětské lékaři, psychologové apod. Tato služba mi nepřinese žádný výnos, stejně jako dětský koutek je opět zamýšlena jako doplnění nabídky a získání si větší přízně a zájmu rodičů.

Občerstvení

Rodiče si budou moci před nebo po cvičení zakoupit drobné občerstvení pro sebe i své děti.

6.2.2 Cena (Price)

Z anketního šetření vyplynulo, že téměř polovina dotázaných klientů je ochotna zaplatit vyšší cenu při rozšíření nabídky služeb a více než třetina by tolerovala navýšení ceny i za stávající nabídky. Ceny jsou tedy v porovnání s konkurencí průměrné.

- plavání: - 1 kurz: 2 400 Kč / deset 30 min. lekcí
 - individuální výuka: 340 Kč / 30 min. lekci
 - plavání miminek v domácnosti: 370 Kč / 40 min. lekci
- cvičení: - 80 Kč / 45 min. lekci
 - 90 Kč / 60 min. lekci
- masáže: - 1 kurz: 960 Kč / tři 90 min. lekce
- dětský koutek: - 30 Kč / 1 lekci (jakákoli) / 1 dítě
- přednášky: - ZDARMA

Cenové zvýhodnění:

Pro motivování zákazníků jsem zvolila řadu cenových zvýhodnění.

- plavání: při absolvování dalších kurzů plavání, sleva 200 Kč / kurz
- cvičení: při zakoupení permanentky na deset lekcí, sleva 150 Kč (tj. 10 lekcí 600 Kč)
- masáže: pokud rodič navštěvuje zároveň i jiné lekce, sleva 150 Kč / kurz
- přednášky: ZDARMA
- pro veškeré kurzy platí, že pokud je dítě v době lekce nemocné, nebo rodič se z jiného důvodu nemůže lekce zúčastnit, lekce nepropadá, může si jí nahradit jindy. (Platí pouze v případě odhlášení z lekce nejpozději den předem.)
- pro všechny lekce platí 1 doprovod navíc (př.otec, babička) – ZDARMA

6.2.3 Distribuce (Place)

Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o. by se nacházelo přímo v centru města Liberce, v přímém dosahu městské hromadné dopravy. Interiéry centra by navozovaly příjemnou a uvolněnou atmosféru. U centra nebude zajištěno parkování, pro zákazníky dostavující se automobilovou dopravou bude tedy nejvýhodnější parkovat v okolních parkovacích domech.

6.2.4 Propagace (Promotion)

Jako propagace centra budou sloužit neustále aktualizované a přehledné webové stránky, kde si budou moci zákazníci mimo jiné rezervovat lekce předem. Další reklama bude umístěna na některých internetových webech souvisejících s dětmi, jako například různé poradny ať už lékařsky zaměřené, či jiné. Z výsledků ankety vyplývá, že podstatná část klientů se dozvěděla o existenci centra právě prostřednictvím webových stránek. Reklamní účely by plnily také letáky a plakáty. Ty by byly umístěny v čekárnách ordinací pediatrů, těhotenských poraden a školek. Letáky by byly rozdávány přímo na ulici v blízkosti centra rodičům s dětmi. Úprava fasády centra bude dostatečně výrazná a upozorňující kolemjdoucí na nově vzniklé centrum včetně výčtu služeb, které nabízí.

6.2.5 Lidé (People)

V centru bude zaměstnáno šest lidí. Dvě recepční u vstupu jejichž náplní práce bude kromě rezervování lekcí a vybírání plateb od zákazníků také prodávat drobné občerstvení a rovněž budou mít na starost úklid v centru. Dále to budou tři lektorky cvičení, každá z nich bude specializovaná na jednu oblast (cvičení, plavání, masáže). Lektorky budou mít nejvyšší možnou kvalifikaci v této oblasti a budou se také průběžně vzdělávat v nových trendech. Posledním ze zaměstnanců bude pečovatelka v dětském koutku, která se bude starat o sourozence cvičících dětí a umožní tak rodičům plně se věnovat dítěti, se kterým cvičí.

6.2.6 Proces (Process)

Nový klient Centra pohybu Čtyřlístek s.r.o. má možnost si veškeré informace o centru vyhledat na pravidelně aktualizovaných webových stránkách, kde se také může přímo na jednotlivé lekce objednávat. Při příchodu do centra bude přivítán příjemnou pracovnící recepce a zde mu také budou sděleny veškeré potřebné informace. Klient bude mít možnost shlédnout si zdarma jednotlivé lekce a na základě toho se pro neoptimálnější kurz/y rozhodnout. Z anketního šetření vyplynulo, že velká část rodičů se svými dětmi navštěvuje více druhů pohybových aktivit a musí tak docházet do více center současně. Zde si budou moci vybrat několik oblíbených aktivit a nebudou muset docházet jinam. Rodiče s více dětmi budou mít možnost hlídání sourozence/ů dítěte se kterým si přišli zacvičit, toto jim umožní dětský koutek s pečovatelkou. Pro klienty zde také bude připraveno drobné občerstvení pro ně i jejich děti, které si budou moci zakoupit na recepci. Jednou měsíčně pro ně bude připravena odborná přednáška na téma podle jejich výběru. Zázemí centra je uvažováno tak, aby zde klienti se svými dětmi mohli před i po cvičení v klidu zrelaxovat, budou zde pro ně k dispozici sprchy, šatny s přebalovacími pulty, stolečky s židlemi apod.

6.3 Volba právní formy a způsobilost k provozování činnosti

Společnost s ručením omezeným – podnikání formou právnické osoby

Společnost s ručením omezeným jsem zvolila z důvodů:

- Společníci ručí za závazky společnosti pouze do výše nesplacených vkladů na základním kapitálu. V případě, že všichni společníci své vklady splatili, neručí za závazky společnosti a dochází tak k oddělení majetku společnosti a osobního majetku jednotlivých společníků.
- Může být založena pouze jednou Fyzickou nebo Právníckou osobou.

Způsobilost k realizaci této činnosti se bude řídit podle **Živnostenského zákona**, konkrétně se bude jednat o živnost **vázanou**. Předmětem podnikání bude:

Poskytování tělovýchovných a sportovních služeb v oblasti

- vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport, nebo
- vyšší odborné vzdělání v oboru vzdělání zaměřeném na tělesnou kulturu, tělovýchovu a sport, nebo
- osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů,
- nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je živnost provozována.

Masérské, rekondiční a regenerační služby

- odborná způsobilost k výkonu povolání lékaře a specializovaná způsobilost v oboru specializace rehabilitační a fyzikální medicína nebo tělovýchovné lékařství podle zvláštního právního předpisu, nebo
- odborná způsobilost k výkonu povolání fyzioterapeuta nebo maséra nebo nevidomého a slabozrakého maséra podle zvláštního právního předpisu, nebo
- vysokoškolské vzdělání ve studijním programu a studijním oboru rehabilitačního nebo tělovýchovného zaměření, nebo
- osvědčení o rekvalifikaci nebo jiný doklad o odborné kvalifikaci pro příslušnou pracovní činnost vydaný zařízením akreditovaným podle zvláštních právních předpisů, nebo zařízením akreditovaným Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy, nebo ministerstvem, do jehož působnosti patří odvětví, v němž je

živnost provozována, nebo

- dílčí kvalifikace pro klasickou masáž nebo sportovní masáž podle zvláštního právního předpisu

(BusinessInfo, 2012)

6.4 Financování centra

6.4.1 Provozní prostory

Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o. si bude pro svojí činnost pronajímat prostory v centru města o velikosti 150 m² v hodnotě **20 000 Kč/měsíc**, spotřební náklady za vodu a elektřinu budou dosahovat přibližně **8000 Kč/měsíc**.

6.4.2 Dodavatelé

Pro Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o. jsem zvolila dva hlavní dodavatele, jsou jimi Medicine – ALVO a MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o.

Medicine – ALVO

Medicine - ALVO, spol.s r.o. je česká firma specializující se především na dovoz a distribuci cvičebních pomůcek pro fyzioterapii, rehabilitaci, aerobik, pilates a další sporty. Všechny výrobky, které firma nabízí, jsou vyráběny bez použití ftalátů a dalších nebezpečných látek. Jsou netoxické, nepoškozují životní prostředí a jsou zdravotně nezávadné. Odpovídají nejprísnějším standardům jak v USA tak v Evropské unii. Pro potřeby Centra pohybu Čtyřlístek, s.r.o. jsou tyto zdravotní požadavky nezbytným faktorem, jelikož tyto výrobky budou používat právě děti. Zde tedy bude centrum odebírat vybavení v podobě gymnastických míčů, cvičebních podložek, hraček a plaveckých pomůcek.

MAKRO Cash & Carry ČR s.r.o.

MAKRO Cash & Carry ČR nabízí malým a středním obchodníkům možnost vybrat si ze širokého sortimentu potravinářského i nepotravinářského zboží. Jeho prostřednictvím bude Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o. nakupovat občerstvení pro klienty a spotřební materiál.

6.4.3 Vybavení centra

Z výsledků ankety vyplynulo, které vybavení rodiče ve svých centrech postrádají nebo kterého by uvítali ve větším množství. Jsou jimi například dětské židličky, nočníky nebo mikrovlnná trouba na ohřev jídla. Proto jsem toto vybavení neopomněla zařadit v dostatečném množství do návrhu na vybavení.

Recepce

Recepční stůl	3 861 Kč
Počítač	15 600 Kč
3 x Stoleček	6 800 Kč
10 x Židle	6 400 Kč
Doplňky	4 000 Kč
Zamykatelná skříň	6 800 Kč
Dětský koutek (hračky, příslušenství)	8 200 Kč
6 x Dětská židlička	2 400 Kč
6 x Nočník	600 Kč
Mikrovlnná trouba	1 300 Kč
Celkem	55 961 Kč

Šatna dámská

2 x Přebalovací stůl	3 400 Kč
2 x Šatní lavice s věšáky (šířka 200 cm)	17 744 Kč
Odpadkový koš	350 Kč
Přepažení mezi šatnami	14 000 Kč
Celkem	35 494 Kč

Šatna pánská

Přebalovací stůl	1 700 Kč
Šatní lavice s věšáky (šířka 200 cm)	8 872 Kč
Odpadkový koš	350 Kč
Celkem	10 922 Kč

Sprchy

3 x Sprchový kout	36 000 Kč
Montáž a úprava interiéru	32 000 Kč
Doplňky	5 000 Kč
Celkem	73 000 Kč

Místnost pro plavání

Vana (3x4m)	38 000 Kč
Montáž vany a úprava interiéru	14 000 Kč
2 x Lavice	3 800 Kč
2 x Věšák	2 400 Kč
<i>Pomůcky pro plavání:</i>	
7x Nadlehčovací deska	994 Kč
7x Nadlehčovací rukávky	1 351 Kč
5x Nudle na plavání	420 Kč
5x Spojka k nudli	420 Kč
7x Plovák ryba	1 456 Kč
Celkem	62 841 Kč

Tělocvična

Pomůcky pro cvičení :

15x Cvičební podložka	2 880 Kč
10x Rehabilitační míč	3 520 Kč
60x Minimíček	1 380 Kč
4x Dvojmič	2 456 Kč
5x Disk Junior.	2 200 Kč
Celkem	12 436 Kč

Cekem	250 654 Kč
--------------------	-------------------

6.4.4 Ostatní náklady

Náklady spojené se založením centra – právní a administrativní činnosti: **9 000 Kč**

Outsourcing

Pro některé činnosti chodu centra budou využívány externí subjekty:

- zpracování účetnictví: **2 800 Kč/měsíc**
- správcovství webových stránek: **700 Kč/měsíc**
- reklama: **18 000 Kč**

6.4.5 Zaměstnanci centra

V Centru pohybu Čtyřlístek, s.r.o. budu jediným majitelem a budu zde zaměstnávat:

- 2 recepční

Recepční budou zaměstnány v pracovním poměru na dobu neurčitou, na poloviční úvazek. Každá z nich měsíčně odpracuje 80 hodin a budou se střídát v odpoledních a dopoledních směnách. Mzdové ohodnocení bude činit pro každou 5 600 Kč/měsíc (70 Kč/hodinu).

- 1 pečovatelku v dětském koutku

Pečovatelka bude zaměstnána na dohodu o pracovní činnosti na dobu neurčitou na dva dny v týdnu. Měsíčně tedy odpracuje 56 hodin. Mzdové ohodnocení bude činit 70 Kč/hodinu. Její měsíční výdělek bude ve výši 3 920 Kč.

- 3 lektorky

Budu zde zaměstnávat lektorku plavání, masáže a lektorku cvičení, s nimiž uzavřu dohodu o pracovní činnosti na dobu neurčitou. Počet odpracovaných hodin měsíčně se může každý měsíc mírně lišit podle množství zákazníků, ale žádná z nich neodpracuje více jak 80 hodin za měsíc.

Mzdové ohodnocení pro lektorku plavání bude činit 100 Kč za individuální i běžnou lekci (30 min. lekce). Mzda za individuální lekce v domácnostech bude ve výši 200 Kč/lekci (30 až 50 min. lekce). Za odpracovaných předpokládaných 112 lekcí/měsíc bude její měsíční mzda ve výši 12 000 Kč.

Lektorka cvičení bude ohodnocena 100 Kč/lekci. Za předpokládaných 72 lekcí/měsíc (45 a 60 min. lekce) bude činit její mzda 7 200 Kč.

Pro lektorku masáže bude mzdové ohodnocení ve výši 150 Kč/lekci (90 min.

lekce). Měsíčně v centru odpracuje předpokládaných 8 lekcí, tudíž její měsíční mzda bude 1 200 Kč.

Dohromady tedy na mzdy vynaložím **35 520 Kč/měsíc**.

6.4.6 Výnosy centra

Tržby se budou odvíjet od realizovaných lekcí cvičení. Pro výpočet budu předpokládat průměrnou obsazenost, jelikož není známa návštěvnost jednotlivých lekcí.

Pro cvičení rodičů s dětmi je plánováno 72 lekcí za měsíc, při předpokládané návštěvnosti 4 klientů na jednu lekci budou výnosy 24 480 Kč/měsíc.

V plaveckých kurzech je plánováno 92 lekcí za měsíc, při předpokládané obsazenosti 3 návštěvníků na jednu lekci budou výnosy 66 240 Kč/měsíc.

Pro individuální výuku plavání je předpokládáno, že tuto službu využijí 2 klienti týdně, což by znamenalo výnos v podobě 2 720 Kč/měsíc. Individuální výuku plavání v domácnostech využijí v předpokladu 2 klienti za týden, z čehož bude výnos činit 2 960 Kč/měsíc.

Masáže budou probíhat dvakrát v týdnu a předpokládaná návštěvnost jsou 4 klienti na jednu lekci. Měsíční výnos tedy bude činit 10 240 Kč.

Celkový výnos z pohybových aktivit pro rodiče s dětmi bude ve výši **106 640 Kč/měsíc**.

Dětský koutek bude v provozu dvakrát týdně, budu zde předpokládat, že jeho služeb využije 5 dětí/den. Výnosy z dětského koutku budou činit **1200 Kč/měsíc**.

Měsíční nákup občerstvení bude v průměru činit 1 200 Kč, předpokládaný výnos z prodeje bude ve výši **2 000 Kč/měsíc**.

6.4.7 Přehled finančních prostředků

- Náklady na pronájem: 20 000 Kč/měsíc
- Náklady za vodu a elektřinu: 8 000 Kč/měsíc
- Stálá aktiva - vybavení centra: 250 654 Kč
 - právní výlohy: 9 000 Kč
- Oběžná aktiva - nákup občerstvení: 7 000 Kč
- Náklady za nákup občerstvení: 1 200 Kč/měsíc
- Předpokládané výnosy za prodej občerstvení: 2 000 Kč/měsíc
- Předpokládané výnosy za lekce pohybových aktivit: 106 640 Kč/měsíc
- Předpokládané výnosy z provozu dětského koutku: 1 200 Kč/měsíc
- Náklady na pořádání seminářů: 800 Kč/měsíc
- Náklady na zpracovávání účetnictví: 2 800 Kč/měsíc
- Náklady za správcovství webu: 700 Kč/měsíc
- Náklady za reklamu: 18 000 Kč
- Vlastní kapitál: 200 000 Kč
- Mzdové náklady na zaměstnance: 35 520 Kč/měsíc
- Mzdové náklady pro majitele: 16 000 Kč/měsíc
- SZP činí 34 % z hrubé mzdy
- Úroková sazba z úvěru bude 6,3 %
- Doba splatnosti úvěru bude 2 roky se stejným každoročním úmorem
- Sazba daně pro právnickou osobu na rok 2012 je 19 %

Tabulka č.12 - Sestavení rozpočtu majetku a zdrojů krytí

ROZPOČET MAJETKU A ZDROJŮ KRYTÍ K 1.1.2012			
AKTIVA	Kč	PASIVA	Kč
Stálá aktiva	259 654	Vlastní kapitál	200 000
Oběžná aktiva	7 000	Bankovní úvěr	66 654
Aktiva celkem	266 654	Pasiva celkem	266 654

Zdroj: vlastní

Tabulka č.13 - Sestavení rozpočtu výnosů, nákladů a výpočtu hospodářského výsledku

ROZPOČET VÝNOSŮ, NÁKLADŮ A HOSPODÁŘSKÉHO VÝSLEDKU K 31.12.2012		
Výnosy		
Tržby za lekce pohybových aktivit	106 640 * 12	1 279 680 Kč
Tržby z prodeje občerstvení	2 000 * 12	24 000 Kč
Tržby z provozu dětského koutku	1 200 * 12	14 400 Kč
Výnosy celkem		1 318 080 Kč
Náklady		
Nákup občerstvení	1 200 * 12	14 400 Kč
Mzdové náklady	51 520 * 12	618 240 Kč
SZP	618 240 * 0,34	210 202 Kč
Pronájem	20 000 * 12	240 000 Kč
Spotřeba energie a vody	8 000 * 12	96 000 Kč
Nákladové úroky	66 654 * 0,063 / 2	2 100 Kč
Přednášky	800 * 12	9 600 Kč
Provoz webových stránek	700 * 12	8 400 Kč
Zpracování účetnictví	2 200 * 12	26 400 Kč
Reklama	18 000	18 000 Kč
Náklady celkem		1 243 342 Kč
Hospodářský výsledek	1 318 080 - 1 243 342	74 738 Kč
Daň z příjmu PO	74 738 * 0,19	14 200 Kč
Čistý zisk	74 738 - 14 200	60 538 Kč

Zdroj: vlastní

Tabulka č.14 - Tabulka posouzení efektivnosti

POSOUZENÍ EFEKTIVNOSTI		
Čistý zisk		60 538 Kč
Splátka úvěru	66 654 / 2	33 327 Kč
Ekonomický zisk		27 211 Kč

Zdroj: vlastní

Po odečtení částky odpovídající roční splátce úvěru od vypočítaného ročního čistého zisku, vidíme, že výsledná hodnota je kladná. Centrum pohybu Čtyřlístek, s.r.o. bude tedy ziskové.

Tyto finanční prostředky ze zisku předpokládám využít k dovybavení centra a k vytvoření si rezervy na případné opravy.

7 ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo navrhnout centrum pro cvičení rodičů s dětmi do tří let, které by vyhovovalo podmínkám v Liberci.

Nejprve jsem popsala historii a vývoj samotného cvičení rodičů s dětmi u nás i ve světě a také účinky, které toto cvičení má na vývoj dítěte.

V praktické části jsem si nejdříve zmapovala centra, která již v Liberci fungují. V představení každého z nich jsem se zaměřila především na polohu, zázemí, složení rozvrhu, nabídku forem pohybových aktivit, cenu lekcí a další služby centra. Pro přehlednost jsem část těchto informací zpracovala do tabulek.

Abych zjistila poptávku rodičů po cvičení, a jejich požadavky na chod centra, sestavila jsem anketu, kterou jsem v libereckých centrech pro cvičení rodičů s dětmi rozdala. Zajímalo mě, co rodičům na těchto centrech vyhovuje a co by naopak rádi uvítali. Výsledky anketního šetření ukázaly, že rodiče mají zájem o více lekcí i druhů aktivit a na základě rozšíření nabídky by polovina z nich byla ochotna zaplatit vyšší cenu. Při výběru centra je pro ně rozhodující právě nabídka a důvodem, proč si jednotlivé aktivity zvolili, je na prvním místě to, že to baví je samotné. Tím, že jsem osobně navštívila tato centra, měla jsem také možnost udělat si představu o návštěvnosti jejich klientů. Překvapilo mě, že návštěvnost byla opravdu velmi vysoká i přesto, že jsem centra navštěvovala v období mrazů, kdy vzhledem k nízkému věku dětí bývá za celý rok nejnižší.

Dále jsem si vytvořila představu o tom, jak bude centrum vypadat, jak bude fungovat a co všechno bude potřeba pro jeho založení a provoz. Navrhla jsem název, logo a stanovila cíle, ke kterým bude centrum směřovat. Provedla jsem SWOT analýzu, vytvořila marketingový mix a rozhodla se pro právní formu podnikání.

Na závěr jsem vyčíslila předpokládané náklady a výnosy a vytvořila jsem plán pro financování centra. Vypočtený čistý zisk k 31. 12. 2012 vyšel 60 538 Kč. Tato částka není příliš vysoká, pro mne je ale důležité, že je kladná a v následujících letech činnosti centra by měla již stoupat.

Po získání veškerých informací mohu říci, že takto fungující centrum bych ráda v Liberci realizovala.

8 POUŽITÉ ZDROJE

Aliance dětského plavání [online]. 2012 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.alianceplavani.cz/>

BLAŽKOVÁ, Martina, 2007. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-1535-3.

BusinessInfo.cz. *Příloha 2 Zákon o živnostenském podnikání* [online]. 1012 [cit. 2012-04-19]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/zivnostensky-zakon/priloha-2-zakon-o-zivnostenskem/1000648/11979/>

ČECHOVSKÁ, Irena, 2002. *Plavání dětí s rodiči*. Praha: Grada. ISBN 80-247-0211-8.

DĚDKOVÁ, Jaroslava a Iveta HONZÁKOVÁ, 2009. *Základy marketingu*. 4. doplněné a aktualizované vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 978-80-7372-514-3.

Dětský klub Dudlík [online]. 2012 [cit. 2012-02-19]. Dostupné z: <http://www.janavejrazkova.cz/>

DVOŘÁKOVÁ, Hana, 2001. *Sportujeme s nejmenšími dětmi*. Praha: Olympia. ISBN 80-7033-313-8.

HAŠPLOVÁ, Jana, 1999. *Masáže dětí a kojenců*. Praha: Portál. ISBN 80-7178-333-1.

KNECHT-BOYER, Anne, 2004. *Hry zábava a cvičení s miminkem*. Barcelona: Mladá fronta. Žijeme s dětmi, sv. 9. ISBN 80-204-1125-9.

KOCH, Jaroslav, 1995. *Výchova kojence v rodině*. 4. vyd. Olomouc: BRÁNA. ISBN 80-85946-01-7.

KRAFT, Jiří, Pavla BEDNÁŘOVÁ a Aleš KOCOUREK, 2011. *Ekonomie I*. 6. vyd. Liberec: Technická universita v Liberci. ISBN 978-80-7372-705-5.

Plavmimi [online]. 2012 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z: <http://www.plavanibatolat.cz/>

PULKKINEN, Anne, 2010. *Pohybové hry a cvičení s miminkem v 1. roce života*. Praha: GRADA Publishing, a.s.. ISBN 978-80-247-3483-5.

RYDVALOVÁ, Petra, 2011. *Malé a střední podnikání v podmínkách české republiky*. Liberec: VÚTS. ISBN 978-80-87184-16-5.

Sport aerobic Liberec [online]. 2012 [cit. 2012-02-28]. Dostupné z: <http://www.sportaerobicliberec.cz/>

STRNAD, Pavel a Jaroslava DĚDKOVÁ, 2009. *Strategický marketing*. 4. vyd. Liberec: Technická universita v Liberci. ISBN 978-80-7083-450-4.

Studio Beruška [online]. 2012 [cit. 2012-02-17]. Dostupné z:
<http://www.studioberuska.cz/>

Trampolíny patrman [online]. 2012 [cit. 2012-02-18]. Dostupné z:
<http://www.trampolinypatrman.cz/>

ZEISOVÁ, Gabriele, 1996. *Cvičíme s děťátkem: Masáže, hry, gymnastika a plavání pro kojence v 1. roce života*. Banská Bystrica: Ikar Praha. ISBN 80-85830-74-4.

9 SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Anketní lístek

Příloha č. 2: Orientační tabulka - jakým způsobem podněcovat dítě k pohybu
v závislosti na jeho věk

Příloha č. 3: Fotodokumentace z center, které jsem navštívila

Obrázek č. 1: Plavání v centru Plavmimi

Obrázek č. 2: Cvičení ve studiu Beruška

Obrázek č. 3: Cvičení v rámci oddílu Trampolíny Patrman

Obrázek č. 4: Cvičení ve Studiu Beruška

Obrázek č. 5: Plavání v centru Plavmimi

Obrázek č. 6: Plavání v rámci Studia Beruška

Obrázek č. 7: Plavání v centru Plavmimi

Obrázek č. 8: Plavání v centru Plavmimi

Příloha č. 1: Anketní lístek

ANKETA

Vážení rodiče,
jsem studentkou třetího ročníku Technické university v Liberci - oboru sportovní management.
V rámci vypracování své bakalářské práce na téma *Návrh centra pro cvičení rodičů s dětmi*
vás prosím o vyplnění této ankety. Vámi svěřené informace budou anonymní.
Vybrané odpovědi označte prosím křížkem.
Předem děkuji za ochotu a pomoc Martina Pražáková.

1) Kdo s dítětem navštěvuje kurz ?

- ☐ matka
- ☐ otec
- ☐ oba - střídavě

2) Věk Vašeho dítěte v období navštěvování lekce/lekci pohybových aktivit.(od – do, vypište slovy)

.....

3) Co bylo pro vás rozhodující při výběru centra. (můžete označit i více odpovědí)

- ☐ vyhovující poloha centra
- ☐ dobré reference
- ☐ nabídka pohybové aktivity, o kterou mám zájem
- ☐ jiné důvody (vypište slovy)

.....

4) Kterou pohybovou aktivitu s dítětem navštěvujete?

- ☐ plavání
- ☐ jiné (vypište slovy)

.....

5) Proč jste se rozhodl/a právě pro tuto pohybovou aktivitu. (můžete označit i více odpovědí)

- ☐ neznám jiné pohybové aktivity pro děti tohoto věku
- ☐ znám i jiné možnosti pohybových kurzů, ale nevím kde v Liberci jsou
- ☐ myslím si že tato pohybová aktivita je nejúčinnější metodou, jak pozitivně ovlivnit psychomotorický vývoj dítěte
- ☐ baví mě to
- ☐ jiné důvody (vypište slovy)

.....

6) Jak často chodíte cvičit ?

- ☐ jednou týdně
- ☐ vícekrát než jednou týdně
- ☐ méněkrát než jednou týdně

o b r a t ě

7) Jakým způsobem jste se dozvěděl/a o tomto kurzu ?

- ☐ z webových stránek centra
- ☐ z doporučení přátel nebo někoho kdo již kurz absolvoval
- ☐ jiné (vypište slovy)

.....

8) Časy lekcí jsou

- ☐ vyhovující (pokračujte prosím otázkou číslo 10.)
- ☐ nevhovující

9) Který čas by vám lépe vyhovoval ? (vypište slovy)

.....

10) Byl/a byste ochoten/na zaplatit vyšší cenu kurzu ?

- ☐ ano
- ☐ ano – pouze v případě rozšíření nabídky
- ☐ ne – při navýšení ceny bych v dalším kurzu již nepokračovala

11) Co byste v rámci tohoto kurzu či centra ráda uvítal/a ? (odpovězte prosím slovně)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Děkuji za Váš čas



**Příloha č. 2: Orientační tabulka - jakým způsobem podněcovat dítě k pohybu
v závislosti na jeho věku**

Věk dítěte	Jak dítě podněcovat
1. měsíc	Dotýkat se dlaněmi, tělem, zvedat, chovat, nosit, předávat z ramene na rameno, lechtat v dlaních (vyvolá otvírání a zavírání ručky), lechtat na chodidlech, chodidla přikládat k podložce, předmětu (třeba balónu), manipulovat nohama (kopat).
2 měsíce	Pokládat na záda i břicho, podněcovat pohyb hlavy a úchop hraček, zvedat a chovat v různých polohách (na zádech, na břišku, na boku), převalovat, podněcovat chodidla, manipulovat nohama (kopat).
3. až 4. měsíc	Chovat v různých polohách, převalovat, manipulovat s ním ve vzduchu, podněcovat otáčení hlavy za hračkou, úchop, přitahování se za prsty dospělého, podněcovat chodidla dotechem, dotýkáním podložky při držení dítěte v podpaždí ve vertikální poloze (dítě se odráží), možnost použít hopsadlo, v němž dítě nesedí, ale je zavěšeno.
5. až 6. měsíc	Různě manipulovat s tělem dítěte (zvedat je, nosit, převracet, vyhazovat), podněcovat lezení oporou chodidel v lehu na bříse, přitahovat za prsty do sedu, popř. až do stoje, podporovat lezení (hračky v okolí), hrát si s dítětem na podlaze, nechat je lézt po těle ležící nebo sedící maminky či tatínka.
7. až 12. měsíc	Podporovat lezení (za hračkou v prostoru, přes překážky, stoličky, šikmé plochy), využít chodítek (dítě sedí a odrážením nohou se dostane, kam potřebuje, zvětšuje se jeho akční prostor a aktivita), využít hopsadla pro odrazy nohou, podporovat postavování se (držením v podpaždí, oporem o pomůcky - ohrádku, nábytek), držet děti v podpaždí s nohama na svých nártch (nadlehčovat je a naznačovat chůzi), držet děti za ruce a chodit, podněcovat děti k reakci na ležící předměty (sehnout se a postavit u opory), podporovat samostatné kroky (volat dítě do náruče, aby se pustilo <i>opory</i> , nabízet hračky apod)
V 2. roce	Upevňovat chůzi (zlepšovat stabilitu dítěte, schopnost nosit předměty, překračovat malé překážky, chodit v užší stopě po čáře, prkně, dávat chodidlo za chodidlo, chodit po schodech), podporovat lezení (jako častou lokomoci na zemi při hrách, po žebříku - noha se přisunuje k noze), podněcovat manipulaci s předměty, skoky z výšky (do náruče, z malé výšky na zem), hrát si, chovat dítě a provádět různé činnosti s tělesným kontaktem (přelézání, chytání, převrácení těla, akrobacií), spojovat říkadla s pohybem, využívat překážky a prolézačky (skluzavky, houpačky), využívat vozítek s odstrkováním nohama, zvykat na pohyb ve vodě.
V 3. roce	Upevňovat chůzi, běh, skoky dolů, vpřed, přes malou překážku (stužku, nataženou gumu), lezení, vylézání po žebříku (nohy střídavě), hrát si s dítětem, nosit je v různých polohách, převracet, točit, učit rovnováze, akrobacií, využívat říkadla a písničky s pohybem, překážky a prolézačky, učit manipulovat s předměty (házení, chytání vhodných, větších míčů), hrát si ve vodě, seznamovat s lyžováním, ježdění na tříkolce, kole.

Zdroj: Dvořáková, 2001

Příloha č. 3: Fotodokumentace z center, které jsem navštívila



Obrázek č. 1: Plavání v centru Plavmimi, Zdroj: *Plavmimi*, 2012



Obrázek č. 2: Cvičení ve Studiu Beruška, Zdroj: *Studio Beruška*, 2012



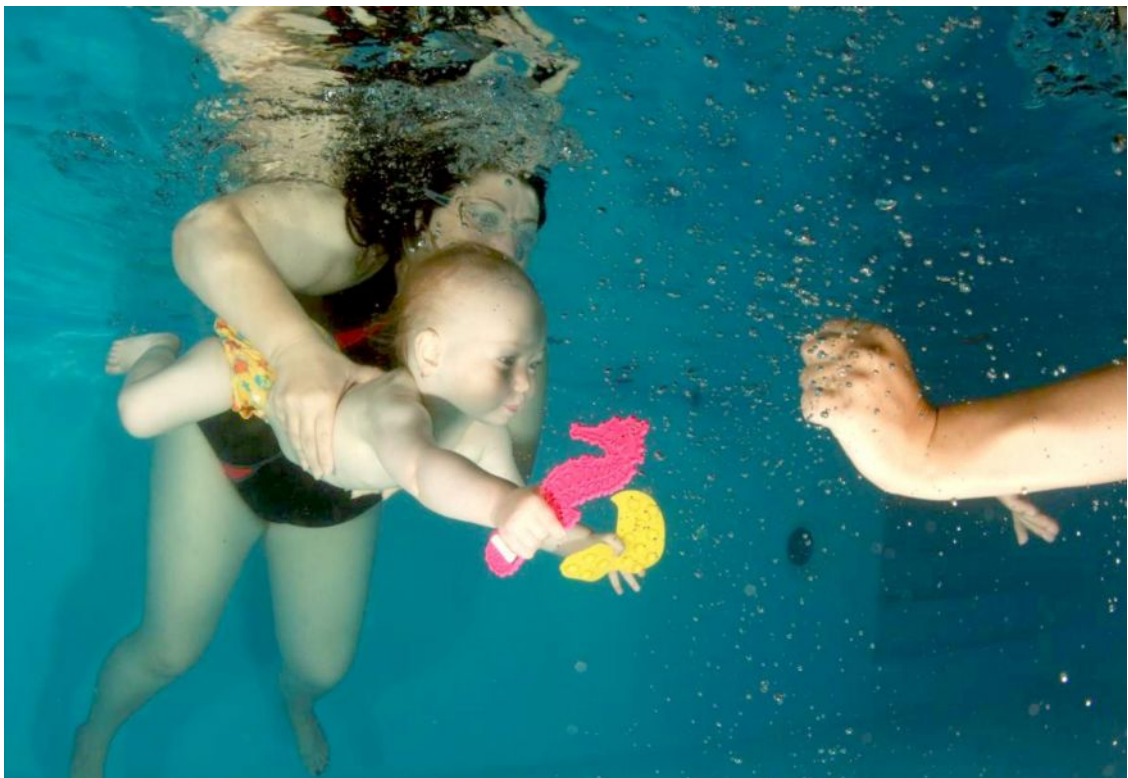
Obrázek č. 3: Cvičení v rámci oddílu Trampolíny Patrman,
Zdroj: *Trampolíny Patrman*, 2012



Obrázek č. 4: Cvičení ve Studiu Beruška, Zdroj: *Studio Beruška*, 2012



Obrázek č. 5: Plavání v centru Plavmimi, Zdroj: *Plavmimi*, 2012



Obrázek č. 6: Plavání v rámci Studia Beruška, Zdroj: *Studio Beruška*, 2012



Obrázek č. 7: Plavání v centru Plavmimi, Zdroj: *Plavmimi*, 2012



Obrázek č. 8: Plavání v centru Plavmimi, Zdroj: *Plavmimi*, 2012